

Relaciones laborales y condiciones de trabajo en la industria manufacturera (2003-2009)

Clara Marticorena *

1. Introducción

Pasados ocho años del ajuste devaluatorio que signó el fin de la convertibilidad en la argentina, parece relevante repensar cuáles son los cambios operados en este período a la luz del retroceso que significó la década del '90 para la clase trabajadora, entendiendo dicho período como el momento de consolidación de la reestructuración capitalista iniciada a partir de la última dictadura cívico-militar.

En este marco, esta ponencia se centra en el análisis del modo en que las condiciones laborales y salariales de los trabajadores industriales configuradas en los años '90 se proyectan, reproducen y/o redefinen durante los años recientes. El hecho de centrar nuestro análisis en las condiciones de trabajo en la industria manufacturera responde a diversos motivos. Además de tratarse de un sector sumamente significativo por su peso relativo dentro del PBI¹, tanto la evolución del producto como la evolución del empleo asalariado manufacturero presentan movimientos claramente diferenciados entre la década del '90 y la postconvertibilidad, lo que hace que este sector sea particularmente relevante a la hora de analizar los cambios y continuidades en las condiciones laborales.

En función del objetivo planteado presentamos el análisis de distintas variables a partir de fuentes estadísticas, analizando también los cambios operados en materia de legislación laboral y retomamos análisis sobre el contenido de la negociación colectiva durante la etapa postconvertibilidad en actividades seleccionadas del sector manufacturero.

El estudio realizado nos permite plantear que los cambios que se producen en la situación de los trabajadores durante la fase reciente se despliegan sobre un trasfondo marcado por la cristalización del avance del capital sobre el trabajo operado en las últimas décadas.

* Lic. en Sociología (UBA), Magíster en Cs. Sociales del Trabajo (UBA), becaria doctoral del CONICET y docente en la Facultad de Cs. Sociales (UBA). Correo electrónico: claramarticorena@gmail.com

¹ Aún cuando el producto manufacturero redujo su participación en el PBI en las últimas décadas.

Sin embargo, esta afirmación pareciera no poder dar cuenta, a simple vista, de los cambios operados en la dinámica social y política en los últimos años. En efecto, la reducción del ejército industrial de reserva, sobre la base del aumento de la ocupación y del nivel de actividad económica, plantea condiciones para el despliegue y reaparición de problemáticas y reivindicaciones desplazadas en el marco de la hegemonía construida en torno a la convertibilidad. La mayor conflictividad laboral, aún sin modificar sustancialmente la correlación de fuerzas entre las clases sociales fundamentales consolidada en las últimas décadas, plantea sin dudas otro escenario.

En este sentido, es posible reconocer momentos diferenciados durante la ‘postconvertibilidad’ en virtud del desenvolvimiento de la acumulación de capital y de la lucha de clases, expresándose a partir del año 2005 en una reactualización de la puja distributiva entre capital y trabajo. Si bien el aumento de la conflictividad laboral tiende a permanecer en un plano reivindicativo, la diferencia -que no deja de ser relevante- con la década del ‘90 es que hoy sería difícil implementar un proceso de ajuste neoliberal. Pero esta inviabilidad no es suficiente para desandar los procesos desencadenados por la ofensiva del capital sobre el trabajo, cuyos soportes se mantienen en el trasfondo de la situación actual.

En función de estos planteos, realizamos un análisis general sobre la fase expansiva de la postconvertibilidad (2003-2007) precisando luego la dinámica específica que es posible reconocer en distintos momentos de dicha fase, abordando luego el período de desaceleración y recesión económica (2008-2009)².

2. Evolución del producto industrial y su impacto sobre el empleo

La reestructuración capitalista iniciada en los años ‘70 supuso un agudo y sistemático proceso de pauperización y de pérdida de conquistas laborales por parte de la clase trabajadora. En el marco de la convertibilidad, el deterioro generalizado de las condiciones de empleo signó las formas de inserción laboral, observable a partir del aumento de los asalariados no registrados y de la difusión de formas inestables de contratación, como correlato del crecimiento del desempleo y del subempleo que alcanzaron magnitudes desconocidas en las décadas previas. De este modo, las transformaciones en la acumulación

² Conviene mencionar que dada la intervención del INDEC, las estadísticas elaboradas por dicho organismo a partir del año 2007 presentan diversas dificultades por la modificación de la metodología de cálculo de los índices de precios, lo cual no sólo impacta sobre el cálculo del salario real sino también sobre la estimación del costo laboral, del producto bruto interno, etc. Para el salario real disponemos de cálculos alternativos del IPC pero en los demás casos no fue posible presentar otras estimaciones.

de capital durante los años '90 pusieron de manifiesto y extremaron una importante subutilización de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, la convertibilidad como símbolo de dicha reestructuración capitalista comenzó a mostrar sus signos de debilidad con la recesión que a mediados de la década se denominó “efecto tequila”, y, pese al inicio de un nuevo ciclo expansivo, se tornó insostenible hacia el fin de la década en el marco de las crisis que se situaron en la periferia (la crisis asiática y su expansión a Rusia y Brasil) y la restricción del crédito externo acrecentado con la crisis del año 2000 en Estados Unidos. (Arceo, 2005)

La crisis en el plano de la acumulación se resolvería a través del ajuste devaluatorio de enero de 2002, al tiempo que la puja interburguesa a que había dado lugar redundó en una reconfiguración al interior del ‘bloque en el poder’ (Arceo, 2005; Piva, 2007). Si bien la crisis estuvo enmarcada por un proceso de fuerte cuestionamiento a las políticas de ajuste implementadas y por un sustantivo avance en el grado de conflictividad social, logró una resolución que garantizó la recomposición del bloque dominante en un marco de estabilidad política³.

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, cuando la convertibilidad se asentó en un peso crecientemente sobrevaluado: 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 brindó cierto dinamismo a las actividades destinadas al mercado interno.

El ajuste devaluatorio profundizó en el año 2002 el deterioro en las condiciones de vida y trabajo de las clases subalternas observable en el aumento de los niveles de desempleo y subempleo, y un significativo aumento de la cantidad de personas por debajo de la línea de pobreza e indigencia. Sin embargo, hacia fines del año 2002 comenzó una recuperación del producto bruto interno que impactó favorablemente en los niveles de empleo, reduciéndose, a su vez, la tasa de desempleo abierto en forma considerable y, en menor medida, la tasa de

³ No sin mediación de la represión estatal. Sin dudas la Masacre de Avellaneda del 26 de Junio de 2002, con el asesinato de Darío Santillán y Maximiliano Kosteki, fue un punto de inflexión en la conflictividad social previa y una condición para la relegitimación del sistema político.

subempleo. El crecimiento del producto manufacturero, destacado dentro de los sectores productores de bienes, tuvo un impacto favorable en la evolución del empleo sectorial contrastando con las caídas observadas durante la década pasada, en virtud de elevadas tasas de elasticidad empleo-producto.

Centrándonos en la fase expansiva, el producto manufacturero tuvo una recuperación particularmente acelerada aunque recién a partir del año 2005 recuperó los niveles de 1998 (anterior punto máximo), distinguiéndose una etapa de recuperación y otra de crecimiento que se inaugura a partir de dicho período (Cuadro N° 1). Hasta el año 2004 el crecimiento industrial se sostuvo principalmente sobre la base de la utilización de capacidad ociosa, incrementándose posteriormente la inversión en equipo durable de producción.

El dinamismo de esta etapa se expresó en un crecimiento generalizado de las ramas industriales, destacándose no sólo actividades que durante las fases expansivas de la década del '90 crecieron más que el promedio sectorial (como la industria automotriz; equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones; edición e impresión; curtido y terminación de cueros) sino también actividades que habían sido particularmente golpeadas durante la década previa (como elaboración de prendas de vestir; fabricación de productos textiles; producción de maquinaria y equipo).

Una de los principales interrogantes abiertos con esta particular expansión fue en qué medida ello se vio acompañado por una modificación de las características que se habían configurado en el sector industrial, en particular el carácter simplificado de su estructura productiva, la concentración de la producción y de las exportaciones en actividades productoras de mercancías de bajo valor agregado y vinculada a la explotación de recursos naturales.

Según ha sido analizado por varios autores (Gigliani y Juncal, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2007 y 2008; Azpiazu y Schorr, 2008), pese al impulso generalizado que la modificación de la estructura de precios relativos (en un contexto internacional favorable) otorgó a la industria manufacturera, durante la postconvertibilidad este sector parece haber consolidado las características configuradas en las últimas décadas. Ello se expresa en la debilidad del proceso sustitutivo de importaciones y en la consolidación del perfil exportador sobre la base de la exportación de manufacturas de origen agropecuario y manufacturas de origen industrial de bajo valor agregado.

Por su parte, en cuanto a la inversión, Fernández Bugna y Porta (2007) apuntan que entre 2003 y 2006, la proporción de bienes de capital importados destinados a la industria ha sido menor a la observada en la segunda fase expansiva de los '90 sin que haya mediado,

como lo indicamos antes, un proceso significativo de sustitución por producción local. A su vez, señalan que el patrón de inversión configurado una década atrás se mantiene inalterado, concentrándose el 70% en alimentos y bebidas, automotriz y autopartes, derivados de petróleo y gas y productos químicos, por orden de importancia. Por su parte, estos autores observan una mayor participación relativa del sector como receptor de IED en relación con la década previa y, en cuanto a su origen, el dinamismo de flujos provenientes de Brasil, Chile y México, aunque señalan el mayor peso que mantiene la compra de empresas existentes por encima de las ampliaciones o inversiones greenfield (instalación de nuevas plantas).

Pese al mantenimiento de estos rasgos, la expansión de la actividad industrial en la fase reciente ha implicado un cambio sustancial en la demanda de empleo con respecto a década previa. A diferencia de lo ocurrido durante la primer fase expansiva de los años '90 el notable incremento del producto se vio acompañado de un sustancial aumento del empleo, en función de elevados niveles de elasticidad empleo-producto que superaron claramente los observados en la fase expansiva que se desenvuelve entre 1995-1998, de 0.131⁴. La elasticidad para el período 2002-2007 se situó en un 0.737 para los asalariados no jerárquicos, aunque el mayor dinamismo en el empleo sectorial se produjo en los años 2003 y fundamentalmente en 2004, desacelerándose considerablemente su variación en los años posteriores⁵.

Ahora bien, el aumento del empleo no constituye por sí mismo un indicador de las condiciones laborales, aunque condicione objetivamente las formas que asumen la compra-venta y el consumo productivo de la fuerza de trabajo. Veamos entonces qué ocurrió en cuanto a las condiciones de trabajo en el período analizado.

3. Características y condiciones del trabajo asalariado: Ejército industrial de reserva, salarios y empleo no registrado

A pesar del aumento en los niveles de ocupación, las altas tasas de empleo no registrado y la lenta y dispar recuperación de los salarios reales plantearon dudas sobre el impacto y los límites que las nuevas condiciones de desenvolvimiento económico tenían sobre

⁴ Dado que la categoría ocupacional “obrero o empleado” no constituye un indicador preciso para aproximarnos al universo de “clase obrera”, o más ampliamente, de la clase trabajadora, hemos optado por circunscribir nuestro universo a los asalariados no jerárquicos, teniendo en cuenta así no sólo la posición con respecto a la propiedad o no de los medios de producción sino también la función dentro del proceso capitalista de producción.

⁵ En efecto mientras entre el 2002 y el 2004 la elasticidad empleo asalariado no jerárquico-producto manufacturero fue de 1.046, entre 2004 y 2007 se redujo a 0.496. Fuente: Elaboración propia en base a EPH (tomando las ondas octubre y IV trimestre en el total de aglomerados) y Dirección de Cuentas Nacionales (Producto manufacturero, IV trimestre).

las condiciones salariales y de trabajo de los ocupados. En efecto, la recuperación salarial presentó una evolución claramente disímil según la condición de registro de los trabajadores y estuvo enmarcada por importantes incrementos en la productividad del trabajo.

Al respecto, diversos estudios abordaron la persistente regresividad en la distribución funcional del ingreso pese a la recuperación salarial observada con respecto a los momentos más agudos de la crisis económica (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005; Lindenboim, 2007), y el aumento de la tasa de explotación que operó a partir de la devaluación (Bercovich y Gigliani, 2006; Katz, 2006).

Otros análisis plantearon las limitaciones que supone el mantenimiento de un tipo de cambio “alto” o competitivo, dadas las condiciones de la estructura económica argentina y su inserción en el mercado mundial, para modificar la regresividad en la distribución de los ingresos y los niveles salariales (Féliz y Pérez, 2005). En este sentido, Eskenazi (2009) señala que dada la productividad de nuestra economía, la valorización del capital local requiere como condición el mantenimiento de bajos costos salariales, y que esta condición se presenta como una de las bases fundamentales del reciente crecimiento económico⁶.

En efecto, hemos planteado en trabajos anteriores (Marticorena, 2008a) que pese a la reducción significativa del ejército industrial de reserva⁷, los ingresos horarios reales para el conjunto de los asalariados se mantenían en niveles deprimidos en términos históricos al considerar su evolución desde la última dictadura cívico-militar (Gráfico N° 1). La recuperación de los salarios durante la fase reciente se inscribe, precisamente, en una tendencia a la reducción de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, que ha determinado la pérdida de componentes histórico morales y también fisiológicos, ligado en gran medida con la expansión del empleo no registrado.

El aumento del empleo no registrado puede considerarse como una de las manifestaciones más claras no sólo de la pérdida de componentes fisiológicos sino también, y particularmente, de la pérdida de componentes históricos morales en el precio de la fuerza de trabajo. Precisamente, dentro de estos componentes podemos situar las percepciones que se

⁶ “...el nivel del costo salarial real aparece como el límite prácticamente absoluto del modo de acumulación, que necesita mantenerlo en niveles relativamente bajos en términos internacionales, y en relación al resto de los ‘costos’ de producción, posibilitando su mejora en términos históricos sólo en tanto y en cuanto mejore la productividad no ya de alguna rama sino del conjunto de la economía como promedio. En definitiva, el salario es la variable de ajuste fundamental toda vez que la imposibilidad de realizar este proceso se manifiesta como restricción a la acumulación.” (Eskenazi, 2009: 93)

⁷ Tomamos como aproximación a la magnitud del ejército industrial de reserva la sumatoria de las tasas de desempleo abierto y subempleo (demandante y no demandante). Lógicamente, esta aproximación subestima el grado de subutilización de la fuerza de trabajo y el peso de la sobrepoblación relativa, para lo cual, al menos deberíamos también tener en cuenta a quienes por encontrarse desalentados no buscan activamente empleo y son clasificados como inactivos, denominados inactivos marginales.

inscriben dentro del salario indirecto. La incorporación de los aportes jubilatorios y la cobertura médica, por ejemplo, dentro del salario indirecto, así como también la indemnización por despido, por accidente y enfermedad laboral y la prestación estatal de seguros de desempleo, lejos de constituirse en condiciones inherentes al trabajo asalariado, fueron conquistas de la clase obrera y su pérdida marcan, en cambio, el retroceso operado en las últimas décadas. Esta pérdida también afecta, claramente, a los trabajadores registrados en virtud de los cambios en la legislación laboral operados durante la década del '90, pero en la evolución del empleo no registrado asume, quizás, su carácter más extremo.

Así, uno de los principales aspectos que signaron una profundización del deterioro en las condiciones de trabajo durante la postconvertibilidad dejó de centrarse, como en la década anterior, en la expansión del desempleo, expresándose fundamentalmente en la difusión y consolidación estructural del empleo no registrado como modalidad de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Estas consideraciones no niegan que, efectivamente, se produce una reducción del empleo no registrado en los últimos años. Pero esta reducción opera luego de haber alcanzado su nivel máximo en el II trimestre de 2004 y aún así se sitúa en niveles cercanos a los de mediados de la década del '90, claramente superiores a los vigentes en los comienzos de los años '80 (Gráfico N° 2).

Esto se vincula estrechamente con las posibilidades de reproducción del capital local dado el carácter dependiente de nuestra economía y cobra particular relevancia en un contexto de parcial revitalización de las actividades vinculadas al mercado interno. Como mostramos en trabajos anteriores, las actividades mercado internistas han sido uno de los resortes más significativos en la creación de empleo en la etapa actual, pero a la vez las que explican principalmente el aumento del empleo no registrado hasta el 2004 y su permanencia en niveles elevados. (Marticorena, 2008a y 2008b).

En estas condiciones, la recuperación salarial operada en esta fase tuvo un carácter tardío y presentó una notable dispersión según la condición de registro. Dicha recuperación estuvo ligada, en un principio, con aumentos de carácter no remunerativo, basándose posteriormente en la regulación del Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM) y en el mayor dinamismo de la negociación colectiva, en el marco de la reducción progresiva del ejército industrial de reserva.

Si bien la evolución del salario real pareciera haber superado considerablemente los niveles previos a la devaluación al calcularlo en relación con la evolución del IPC oficial, tomando una estimación alternativa podemos apreciar que los salarios reales de los

trabajadores registrados, una vez recuperada la capacidad adquisitiva previa, tienden a permanecer prácticamente estables (Gráfico N° 3).

Por su parte, los salarios de los trabajadores no registrados tuvieron una recuperación mucho más errática, adquiriendo 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.

En virtud de esta desigual evolución, la distancia entre los ingresos totales y horarios de la ocupación principal entre trabajadores registrados y no registrados se ha ampliado considerablemente (Gráfico N° 4), expresión tanto del aumento de la capacidad reivindicativa de los trabajadores registrados y del efecto homogeneizador de la negociación colectiva como de la expansión del empleo no registrado.

La ampliación de la brecha salarial que se produce entre el año 2002 y el año 2007 pone de manifiesto las limitaciones del mayor dinamismo de la negociación colectiva en cuanto a su impacto sobre el conjunto de trabajadores derivado de la presencia de gran magnitud de trabajadores no registrados, produciéndose una mayor heterogeneidad en las condiciones salariales y laborales.

Además de las consideraciones precedentes sobre las formas y el carácter que tuvo la recuperación salarial en los últimos años, es importante resaltar que operó sobre la base de un aumento significativo de la tasa de explotación. Dicho aumento fue inicialmente un resultado de la aguda caída de los costos laborales y más adelante efecto de su combinación con el aumento de la productividad.

Tomando como *proxy* de la evolución de la tasa de explotación a la relación entre productividad y costo salarial real, puede apreciarse que ésta aumenta hasta el año 2003, produciéndose una disminución posterior en virtud de la recuperación de los salarios⁸. Sin embargo, se mantiene en niveles superiores a los previos a la devaluación aún teniendo en cuenta la subestimación de la evolución de los precios en las estadísticas oficiales a partir del año 2007 (Cuadro N° 2).

En efecto, la evolución del costo salarial real, que vincula los salarios nominales con la evolución de los precios mayoristas, se encuentra posiblemente sobreestimada impactando así en el cálculo del proxy, el cual presentaría una reducción mayor a la real. Considerando que según datos del INDEC los precios mayoristas industriales (IPM) tuvieron una variación

⁸ Para analizar la evolución del costo laboral y la productividad en el sector manufacturero nos basamos en la Encuesta Industrial Mensual (INDEC), que proporciona 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.

mayor que el índice de precios al consumidor (IPC)⁹, el costo laboral varió menos que el salario real, con lo cual es probable que desde el 2006 el *proxy* de la tasa de explotación se haya al menos estabilizado, cristalizando un margen de ganancias superior al de la convertibilidad.

4. La dinámica entre Capital y Trabajo en la fase expansiva de la postconvertibilidad

El análisis realizado hasta aquí permite apreciar que en un contexto signado por el crecimiento del empleo se produce un proceso de consolidación del deterioro de las condiciones laborales dado por la extensión del empleo no registrado y la dispersión salarial sobre la base de bajos niveles en términos históricos. La recuperación salarial operó, a su vez, sobre la base de un aumento de la tasa de explotación que garantizó la recomposición y aumento de la tasa de ganancia, alcanzando niveles extraordinarios y superiores a los de la década del '90.

Pero como afirmábamos en la introducción, esta lectura no alcanza para explicar la dinámica entre capital y trabajo que, en virtud de la reducción del ejército industrial de reserva y el aumento de la conflictividad particularmente laboral, plantea diferencias con respecto a la década previa, signada por el ajuste neoliberal. Para abordar esta dinámica es conveniente visualizar dos momentos diferenciados respecto de las condiciones de acumulación de capital y de las condiciones de compra-venta y consumo productivo de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero durante la fase expansiva iniciada a fines del año 2002. Los dos momentos resultan correlativos con la etapa de recuperación y expansión del producto sectorial, donde el año 2004 puede considerarse el límite entre ambos, conjugándose en él las tendencias previas con las condiciones que habilitaron una modificación en dicha dinámica.

4.1. Recuperación económica sobre la base de la reproducción en extensión del deterioro de las condiciones de trabajo

El primer momento estuvo caracterizado por la 'reproducción en extensión' del deterioro de las condiciones laborales. En efecto, la recuperación del producto industrial, sobre la base de amplios niveles de capacidad instalada ociosa, se asentó sobre la extensión de

⁹ Según datos provenientes del INDEC, mientras entre 2006 y 2007 el IPM y el IPC aumentaron un 8.6% y 8.8% respectivamente, entre 2007 y 2008 el primero aumentó un 10.5% frente a un incremento del 8.6% en el IPC y entre 2008 y 2009 el IPM aumentó un 15.4% mientras que el IPC habría crecido un 6.3%.

las horas trabajadas por ocupado¹⁰, 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 alcanzó su punto máximo en el año 2003 sobre una agudización de mecanismos de producción de plusvalor absoluto¹¹.

Estas condiciones se desarrollaron en el marco de un aún elevado ejército industrial de reserva y, hasta el año 2004, de un marco legal profundamente flexibilizador. Si bien a partir del año 2002 se implementaron mecanismos para limitar el despido de trabajadores¹² y políticas salariales que propiciaron cierta recuperación de la capacidad adquisitiva, recién en el año 2004 se modificaron algunos aspectos de la legislación sancionada durante la convertibilidad.

Las primeras medidas estatales respecto de la regulación de las relaciones laborales se orientaron a operar como contención de la conflictividad social frente a los momentos más agudos de la pasada crisis económica, social y política, y buena parte de ellas se desplegaron durante el gobierno de transición de Duhalde, momento clave para comprender el desenvolvimiento posterior y muchas veces olvidado como condición de posibilidad del siguiente ciclo político y económico.

Hasta mediados del año 2003, la política salarial consistió en el otorgamiento de bajas sumas de carácter no remunerativo que fueron incorporadas al básico mediante la negociación colectiva posterior (Decreto 392/03). Los aumentos no remunerativos fueron parcialmente reemplazados desde julio de 2003 por la regulación del salario mínimo vital y móvil, que se encontraba “anclado” en \$200 desde septiembre del año 1993. Inicialmente se estipuló su incremento a \$250, monto menor a la media salarial no sólo de los trabajadores registrados sino también de los trabajadores no registrados en ese entonces.

¹⁰ En base a la EPH, el porcentaje de sobreocupación ascendió, para los asalariados no jerárquicos, de 35,3% en mayo de 2002 a 40,9% en mayo del 2003, permaneciendo en torno a dicho nivel hasta el II trimestre de 2008 inclusive. Por su parte, la información de la EIM permite apreciar que entre el 2002 y el 2003 se produce un aumento del 7% en las horas trabajadas por ocupado.

¹¹ Ello puede evidenciarse, a su vez, a partir de la diferencial variación de la productividad por ocupado y horaria al inicio de la fase (Cuadro N° 2). Como planteamos en Marticorena (2008b) “...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 trabajo, la productividad por ocupado 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.”

¹² En particular, en el año 2002 mediante la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario (N° 25561) la doble indemnización, que fue luego reducida al 80% en el año 2004 (Decreto 823/04) y al 50% en el año 2005 (Decreto 1433/05), quedando sin efecto a partir de septiembre de 2007 en función de la evolución de la tasa de desempleo abierto.

Así, si bien la política salarial propició cierta recuperación de la capacidad adquisitiva también garantizó amplios márgenes de ganancia a las empresas, mientras que el incremento de las indemnizaciones por despido tendió a limitar el aumento de la tasa de desempleo, aunque posiblemente haya sido uno de los elementos que permita explicar el crecimiento del empleo “en negro” durante la recuperación del producto¹³.

Decíamos arriba que el año 2004 puede considerarse como el momento que limita los dos subperíodos planteados en torno a la dinámica capital-trabajo en la fase expansiva de la postconvertibilidad. Ello en virtud de la posterior reducción de los niveles de empleo no registrado y la conquista de aumentos salariales a partir de paritarias, impactando en la tasa de explotación, pero también considerando algunos cambios operados en la regulación estatal de las relaciones laborales.

En este sentido, debemos mencionar la sanción de la Ley de Ordenamiento Laboral (Nº 25877) que derogó la Ley de Empleo Estable (Nº 25250) promulgada en el año 2000. Los aspectos modificados por la Ley de Ordenamiento Laboral fueron, sin embargo, limitados en lo que refiere a la reversión de los contenidos sancionados durante la década previa.

Un aspecto relevante que cambió lo dispuesto en la ley anterior sobre derecho colectivo del trabajo fue la restitución del principio de ultraactividad y la nueva preeminencia otorgada a las negociaciones colectivas de ámbito mayor, revirtiendo las disposiciones que en esta materia habían sido legisladas en el marco de la crisis de la convertibilidad¹⁴.

Estos dos aspectos fueron importantes en relación con la mayor centralidad y gravitación de la CGT en la regulación de las condiciones salariales y laborales, restituyendo dos factores de poder para la organización sindical. Ello, a su vez, permitía encauzar la mayor conflictividad laboral en el marco de la tradicional corporación de los trabajadores, desde el 2003 bajo la conducción unificada de Moyano.

Asimismo, dicha Ley redujo el período de prueba para contratos por tiempo determinado estableciendo una duración máxima de 3 meses, ahora no prorrogable. De todos modos, mantuvo la posibilidad de extinguir la relación laboral sin causa y sin derecho a indemnización pero con la obligación de preavisar. Notemos que pese a la reducción del período de prueba se mantiene esta disposición inaugurada por ley en 1995, sin precedentes

¹³ En efecto, el incremento del empleo no registrado que se produce pese a la abrupta caída en los costos laborales puede haber sido una forma de adecuación del plantel de trabajadores en función del aumento del nivel de actividad eludiendo la doble indemnización en caso de despido, en un contexto de tasas de desempleo y subempleo muy elevadas y de una perspectiva económica aún incierta.

¹⁴ Al respecto, la Ley 25250 había dispuesto proceso de renegociación de convenios colectivos ultraactivos de las rondas negociales del '75 y del '88 y habilitaba que negociaciones de ámbito menor prevalecieran sobre las de mayor nivel de negociación.

en la legislación anterior. A su vez, la nueva ley estableció un régimen único en cuanto a indemnizaciones manteniendo los topes indemnizatorios y estableció nuevos mecanismos de reducción de las contribuciones patronales¹⁵.

Estas políticas se desplegaron en un contexto signado por la necesidad de construcción de hegemonía, luego de la crisis social y política que estalló en el año 2001 y sobre la base de la previa reducción de los costos laborales, resultado de la devaluación y la consecuente contracción de los salarios reales.

4.2. Expansión económica y puja distributiva (2005-2007)

A partir del año 2005, la persistente 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 laboral¹⁶ y del renovado dinamismo que adquiere la negociación colectiva, los trabajadores presentan una mayor capacidad reivindicativa que se traduce en mejoras salariales, reduciéndose los extraordinarios márgenes de ganancia obtenidos por las empresas en los años previos.

En este marco comenzó a acrecentarse la presión por detener la elevación del costo laboral unitario, en tanto el mantenimiento de bajos costos laborales resulta clave para la mayor ‘competitividad’ de los capitales -y de la rentabilidad extraordinaria obtenida a partir de la devaluación- y condición para la reproducción de amplias capas menos concentradas.

En tanto la clase capitalista busca mantener y consolidar los elevados márgenes de ganancia obtenidos a partir de la devaluación, se aprecia un rebrote de la inflación por cuanto los capitalistas trasladan a precios los aumentos de sus costos. Sin embargo, como la elevación de los precios internos erosiona la competitividad del capital local al afectar el tipo de cambio real, los ejes fundamentales pasan a ser la contención salarial y el incremento de la productividad.

En este marco, desde el gobierno del Estado se tendió a establecer, de hecho, pautas que disponen un “techo” a los aumentos salariales en la negociación paritaria, limitando el impacto de los aumentos nominales de salarios sobre el costo salarial real. El establecimiento

¹⁵ Creó un régimen de reducción de las contribuciones (del 33%) por doce meses para las empresas de hasta 80 trabajadores con una facturación máxima estipulada, que incorporaran un nuevo trabajador incrementando la plantilla preexistente. En caso de empleo de beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar la reducción de contribuciones se amplió al 50%.

¹⁶ Diversos estudios han abordado el aumento de la conflictividad laboral que puede apreciarse a partir del año 2004 y la recobrada centralidad del actor sindical (Svampa, 2008; Castillo, 2007; Meyer y Gutiérrez, 2005). La misma estuvo caracterizada por la manifestación de diversas divisiones internas, particularmente entre comisiones internas y organizaciones gremiales de base y las conducciones sindicales.

de pautas salariales se afianzó principalmente en el 2006, con una pauta del 19%, situándose en el 2007 en torno al 16%.

A su vez, las presiones para mantener bajos costos salariales reactualizaron la importancia del empleo no registrado como ‘medio directo’ de reducción de los costos laborales en capitales menos concentrados (Marticorena, 2008b).

Por su parte, la presión al aumento de la productividad se tradujo en una mayor intensificación del tiempo de trabajo (frente a su extensión, que primó en los años de recuperación) así como también en inversiones destinadas a ampliar la capacidad productiva, fundamentalmente en sectores donde el uso de la capacidad instalada se acercaba a un punto de saturación. Este proceso de evidencia considerando que desde el año 2005 la tasa de variación de la productividad horaria en el sector comienza a incrementarse por encima de la productividad por ocupado (Cuadro N° 2). Tanto la intensificación del tiempo de trabajo como el aumento de la inversión se expresaron en la significativa reducción de la elasticidad empleo-producto que mencionamos anteriormente.

En este marco, la inversión reaparece como principal determinante de la tasa de rentabilidad y, con ella, los problemas vinculados a las características de la estructura productiva local y la inserción subordinada de nuestra economía en la división internacional del trabajo; en otros términos, la brecha de productividad respecto de la frontera internacional, y las condiciones de “competitividad” de los capitales que se valorizan localmente.

Pese a la mayor capacidad reivindicativa de los trabajadores, estos años de elevados niveles de crecimiento no redundaron en grandes cambios en la distribución del ingreso ni en avances significativos en la desarticulación de la legislación laboral sancionada en la década previa.

De todos modos, a partir del 2006 se avanzó en aumentos del mínimo no imponible del impuesto a las ganancias y en el año 2007, mediante la Ley N° 26341, se estableció el carácter remunerativo de los vales almuerzo, alimentarios y canasta de alimentos, aunque sería incorporado al básico de forma escalonada. Se introdujo, a su vez, un cambio en la LCT sobre la facultad del empleador de modificar las formas y modalidades del trabajo con mayores garantías en caso de despido (Ley 26088/2006).

Estas medidas estuvieron acompañadas por cambios en la jurisprudencia a través de fallos favorables a los trabajadores en relación con la aplicación de la Ley de Riesgos del Trabajo, pese a que la cuestionada ley no fue derogada¹⁷ y recién en el año 2009 (decreto

¹⁷ Una consistente crítica de la ley 24557 puede encontrarse en Cornaglia (2004).

1694) se produjo una reformulación parcial que aumentó los topes indemnizatorios por accidente. Por su parte, las políticas con respecto a la subcontratación se orientaron a la efectivización del principio de solidaridad entre empresas y se produjo un refuerzo de las inspecciones del trabajo (Palomino y Trajtemberg, 2006).

En cuanto a las características de la negociación colectiva en general cabe apuntar que pese a la modificación incorporada en la ley 25877, el renovado dinamismo adquirido por la negociación a nivel de rama de actividad no revirtió el predominio de las negociaciones por empresa dentro del total (Cuadro N° 3), manifestando la proyección de tendencias inauguradas principalmente durante la década pasada vinculadas con la descentralización de la negociación colectiva. Por su parte, las negociaciones estuvieron centradas en los contenidos salariales sin que operen sustanciales cambios en otras materias.

El análisis realizado en base a convenios colectivos de actividades seleccionadas del sector manufacturero¹⁸ permitió apreciar diversas líneas de continuidad en cuanto a los contenidos negociados durante la década del '90, fundamentalmente en aquellas actividades donde los aspectos vinculados a la denominada flexibilización laboral tuvieron mayor difusión (Marticorena, 2009a y 2009b).

En el plano de la compra-venta de la fuerza de trabajo se mantienen diversos mecanismos inaugurados en los años '90, como el período de prueba, y los contratos por tiempo determinado preexistentes en la legislación –como los contratos a plazo fijo, de temporada, eventuales o por obra- adquirieron nueva importancia, frente a la ausencia, ya desde 1998, de las modalidades de contratación promovidas o de fomento del empleo.

Pero es quizás la permanencia de formas de flexibilización en cuanto a las condiciones de consumo productivo de la fuerza de trabajo la que exprese la profundidad y magnitud de los procesos inaugurados durante las últimas décadas. Entre los aspectos más controvertidos hemos analizado la importancia de premios e incentivos en la conformación de los salarios. Estos contenidos, que ligan el salario de los trabajadores a la productividad y/o al cumplimiento de objetivos, sobresalen particularmente en las negociaciones de empresa del sector automotriz, químico y petroquímico, textil y alimenticio. Pero también se incluyen, bajo la modalidad de trabajo a destajo en las negociaciones de actividad del vestido y del sector textil.

¹⁸ El material analizado comprende convenios del sector de la alimentación, del subsector aceitero y del panadero, del sector químico y petroquímico, textil, del vestido y automotriz, ascendiendo a un total de 70 convenios colectivos de trabajo, de los cuales 60 fueron celebrados entre 1991 y 2007.

Asimismo, se observó la permanencia del establecimiento de jornadas en base a promedio¹⁹ y diversos mecanismos que suponen un aumento de la libertad patronal para la extensión de la jornada, como la espera del relevo, o su intensificación mediante la discrecionalidad en la definición de los descansos y su momento de goce. Esta posible permanente redefinición de las condiciones de consumo productivo de la fuerza de trabajo tiene también su correlato en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, incluyendo lo relativo a la determinación de las vacaciones, a través de su fraccionamiento y/o su otorgamiento en cualquier época del año.

Otras dimensiones analizadas respecto al uso de la fuerza de trabajo revelaron asimismo fuertes líneas de continuidad, por ejemplo, sobre polivalencia y movilidad funcional y los criterios de promoción y cubrimiento de vacantes, donde el desplazamiento del criterio de antigüedad se mantiene vigente en gran cantidad de negociaciones.

Tanto las reivindicaciones salariales como la conflictividad en relación con la situación de trabajadores tercerizados, no dejan de ser aspectos relevantes pero no atañen directamente a los fundamentos de la organización del proceso de trabajo, como por ejemplo los aspectos vinculados a la jornada, la composición de los salarios –además de su magnitud-, y la distribución de tareas y funciones.

En este sentido, debemos considerar que no sólo la presencia de trabajadores tercerizados sino también la magnitud del empleo no registrado opera como un potente contrapeso a la posibilidad de revertir el deterioro en las condiciones salariales y laborales del conjunto de los trabajadores, pronunciándose en las actividades donde posee mayor peso relativo, como en el sector textil, del vestido, entre otros.

5. Desaceleración económica y crisis política (2008-2009)

A partir del año 2008 comienzan a evidenciarse algunos problemas en el desenvolvimiento económico. En particular, la reducción del superávit fiscal y la erosión de la elevada competitividad garantizada a partir de la devaluación, en virtud de la evolución del tipo de cambio real. En este marco, y ante la evolución de los precios internacionales de las

¹⁹ El establecimiento de jornadas promedio a través de la negociación colectiva, habilitado por la ley 24013 de 1991 (Art. 25), es un instrumento privilegiado para eludir el pago de gran parte de horas extra. A través de dicho mecanismo se crea un “banco” de horas y se generan horas en débito y crédito por parte de los trabajadores. Así, una vez establecida la jornada promedio (que puede ser no sólo semanal sino también mensual o anual), las horas pueden distribuirse entre cada jornada diaria en función de la disposición patronal. En momentos de auge de la producción permite extender la jornada reduciendo el pago de horas extra y en momentos de reducción de la demanda permite disminuir la jornada. En este caso puede suceder que el obrero “deba” horas a la empresa y por tanto tenga que compensarlas bajo distintas modalidades que suponen, a la vez, una nueva extensión de la jornada sin pago de horas extra.

commodities el gobierno de Fernández de Kirchner intentó implementar un sistema de retenciones móviles, y, frustrada esta medida, avanzó más adelante en la nacionalización de los fondos de las AFJP. A su vez, y en relación con el tipo de cambio, se vienen realizando pequeñas devaluaciones que llevaron el dólar desde aproximadamente \$3 a cerca de \$4.

La desaceleración económica se expresó en crecientes tensiones políticas que desembocaron en una crisis del bloque en el poder configurado con la salida de la convertibilidad, evidenciada a partir del conflicto con la burguesía agropecuaria en torno a las retenciones y de las crecientes presiones planteadas por la burguesía industrial en torno a la evolución del tipo de cambio.

Los problemas económicos se pronunciaron al calor de la crisis internacional y su impacto no dejó de ser significativo en la industria manufacturera, en el marco de una contracción de la demanda local e internacional. Entre el año 2008 y 2009 sólo crecieron cuatro ramas del sector. Estas actividades son ‘Fabricación de sustancias y productos químicos’, ‘Elaboración de productos alimenticios y bebidas’, ‘Fabricación de productos de caucho y plástico’ y ‘Curtido y terminación de cueros, fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes’, que crecieron un 11.5%, un 7.3%, 4.6% y 3.7% respectivamente, siendo la industria química la única que creció en términos interanuales más que el crecimiento promedio anual del período 2002-2007 (10%).²⁰ En el caso de la industria química y alimenticia se trata de actividades altamente concentradas que, si bien tienen inserción en el mercado mundial, también colocan una parte importante de su producción en el mercado interno. Entre las actividades que más redujeron su producción se encuentran, por su parte, la industria automotriz, la fabricación de maquinaria y equipo, la fabricación de metales comunes, entre otras.

Esta evolución se expresó en despidos, suspensiones y reducción horaria al tiempo que impactó en un aumento del empleo no registrado (Gráfico N° 2), mecanismo privilegiado de reducción de los costos laborales tanto por la evasión del salario indirecto como porque los salarios de estos trabajadores son considerablemente más bajos que los de los trabajadores registrados.

El aumento del empleo no registrado se manifestó, a su vez, en una caída salarial para los trabajadores no registrados mientras que, negociación colectiva mediante, los trabajadores registrados pudieron morigerar la pérdida de su poder adquisitivo, claro que a costa de una mayor explotación. En efecto, de acuerdo con la información de la EIM (Cuadro N° 2), la

²⁰ Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Mensual (EIM).

disminución en el nivel de ocupación²¹ se conjugó con el aumento de la productividad por ocupado y horaria.

Crecientemente, a partir del conflicto con la burguesía agropecuaria, el gobierno ha intentado pronunciar su alejamiento de las políticas neoliberales y se puede apreciar una mayor gravitación de la CGT en la política laboral. En esta línea, desde el Estado se aplicaron una serie de medidas que tendieron a la contención del impacto de la crisis sobre el empleo, por ejemplo a través del Programa de Recuperación Productiva (REPRO), y se establecieron algunas políticas puntuales de protección a ciertos sectores productivos a través de medidas antidumping. Las modificaciones operadas en la legislación laboral en el año 2009 se orientaron, por su parte, a la regulación de ciertas condiciones de empleo, fundamentalmente frente a las condiciones “a la baja” que suelen multiplicarse en momentos de crisis²².

La recesión y los problemas de empleo impactaron en la negociación colectiva, tanto en lo vinculado al nivel de negociación como en cuanto a los contenidos negociados. En el año 2009 se produjo un incremento de las negociaciones colectivas a nivel de empresa con respecto al año 2008 (Cuadro N° 3) y entre los contenidos negociados aumentaron las cláusulas de paz social mientras en el plano salarial adquirieron nueva importancia las sumas fijas de carácter no remunerativo²³, dando cuenta de la posición defensiva de los trabajadores frente a la posibilidad de pérdida del empleo. En este marco, el Estado no orientó una pauta de aumento, lo cual en una coyuntura recesiva benefició a los empresarios, dado que así los incrementos salariales se establecieron en función de la evolución de la producción en las distintas actividades y empresas y del poder de negociación de los sindicatos.

La puja distributiva resurgió claramente en el año 2010 a partir de la recuperación de los principales indicadores de la economía y del persistente incremento de los precios internos. Debemos considerar que la intervención del INDEC y la falta de un índice de precios al consumidor que pueda officiar de parámetro para la actualización salarial desde el 2007 es un aspecto que, por su parte, realimenta la puja distributiva.

²¹ Del 3,5% entre 2008 y 2009 según la EIM.

²² En este sentido, se introdujo una modificación a la LCT sobre el principio de irrenunciabilidad incluyendo como irrenunciables las condiciones pactadas en los contratos individuales de trabajo (Ley 26574/2009) y sobre el contrato de trabajo a tiempo parcial se incorporaron restricciones en caso de violación de la jornada estipulada para este tipo de contratos (menor a las 2/3 partes de la jornada habitual) y su remuneración en estos casos, así como la determinación, mediante convenio colectivo, del porcentaje máximo de trabajadores factibles de ser contratados bajo esta modalidad (Ley 26474/2009).

²³ De acuerdo con informes del MTEySS.

A la par de la mayor conflictividad y de algunos cambios en materia de legislación laboral²⁴ se acrecientan las voces del empresariado alertadas por la aparente percepción de un aumento del poder sindical²⁵. De todos modos, pareciera tratarse de una retórica más bien preventiva, más alerta ante la conformación de comisiones internas y el surgimiento de movimientos sindicales de base que cuestionan la conducción de sus sindicatos, que preocupada por las conducciones mismas.

Más allá de la retórica de las corporaciones patronales, y de que los argumentos esgrimidos parecen estar bastante alejados de la situación objetiva de los trabajadores, éstos no dejan de expresar su resistencia a la pérdida, por menor que ésta sea, de las extraordinarias condiciones conquistadas en las últimas décadas y, particularmente, en los primeros años de la fase expansiva de la postconvertibilidad.

6. A modo de conclusión

El análisis precedente pone de manifiesto cambios en la dinámica entre capital y trabajo con respecto a los años de ajuste neoliberal. Pero estos cambios se despliegan sobre el trasfondo de la cristalización de los procesos inaugurados con la última dictadura cívico-militar y consolidados durante la hegemonía menemista.

De este modo, pese a la recuperación salarial operada en los años recientes, con un diferencial impacto según la condición de registro de los trabajadores, los salarios reales permanecen en bajos niveles en términos históricos. Asimismo, la recuperación del poder adquisitivo previo a la devaluación operó tardíamente y sobre la base de un notable incremento de la tasa de explotación que garantizó niveles de ganancia que hoy siguen siendo elevados con respecto a la convertibilidad.

La evolución del trabajo no registrado marca también la persistencia, e incluso profundización, de tendencias al deterioro de las condiciones de trabajo de larga data. En efecto, a pesar de la reducción del empleo “en negro” en los últimos años, sigue manteniendo

²⁴ En lo que va del año 2010 se sancionaron diversas leyes laborales, en general, de un impacto más bien limitado, como la disposición sobre la gratuidad de las cuentas sueldo (Ley 26590), la incorporación de un artículo sobre prohibición de la discriminación en la LCT (Ley 26592), sobre el plazo de pago de remuneraciones e indemnización en caso de extinción del contrato de trabajo (Ley 26593), y la derogación del artículo 141 de la Ley 24013 sobre salario mínimo (Ley 26598/2010) que disponía que “El salario mínimo, vital y móvil no podrá ser tomado como índice o base para la determinación cuantitativa de ningún otro instituto legal o convencional”. De mayor repercusión fue la modificación sobre la Ley de Jornada de trabajo reduciendo el alcance de la excepción al pago de horas extra (Ley 26597), que antes exceptuaba a “...empleos de dirección o de vigilancia” y a partir de la modificación sólo a “directores y gerentes”.

²⁵ Además de diversas notas periodísticas, entrevistas realizadas a empresarios vinculados a la UIA ponen de manifiesto esta lectura, por ejemplo, la idea de una “hiper protección sindical” y de la reaparición de “rigideces” en el mercado de trabajo, entre otras.

niveles elevados en términos históricos. Esta forma de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor mantiene elevada presencia dadas las características de la estructura productiva local y las condiciones de apertura de la economía, constituyéndose en un medio directo de reducción de los costos laborales sobre los cuales basan su reproducción fundamentalmente los pequeños capitales.

De todos modos, la reducción del ejército industrial de reserva operado en la fase reciente conllevó un aumento del nivel de conflictividad laboral que abonó el resurgimiento de una puja distributiva entre capital y trabajo.

El renovado dinamismo de la negociación colectiva es una manifestación de este proceso, aunque también en este plano pueden evidenciarse diversos puntos de continuidad con respecto a la forma que adoptó el avance del capital sobre el trabajo en las últimas décadas. Al respecto, pudimos apreciar el peso que continúan teniendo las negociaciones a nivel de empresa y la permanencia de contenidos ligados a la flexibilización laboral. En efecto, el mayor dinamismo de la negociación colectiva parece estar signado por la centralidad de la cuestión salarial.

Por su parte, si bien la regulación estatal sobre las relaciones laborales ha tendido a distanciarse de la ofensiva flexibilizadora que signó la década del '90, los cambios operados en la legislación laboral han sido más bien limitados y no modificaron sustancialmente los contenidos sancionados en dichos años, convalidando, a través de la homologación, su permanencia en la negociación colectiva.

En este sentido, los cambios recientes plantean ciertos límites al avance de la disponibilidad del capital sobre las condiciones de trabajo y las relaciones laborales pero están lejos de revertir las condiciones estructurales impuestas en las últimas décadas por la reestructuración capitalista.

7. Cuadros y gráficos

Cuadro N° 1
PBI, producto manufacturero e inversión (1998-2009)
A precios de 1993

Año	Producto manufacturero		PBI	Inversión bruta interna fija (Porcentaje del PBI)				
	Millones de \$	Tasa de variación		Total	Construcción	Equipo durable		
			Equipo durable			Maquinaria y equipo	Material de transporte	
1998	49.526			21,1	12,2	8,9	5,9	3,0
1999	45.599	-7,9%	-3,4%	19,1	11,3	7,8	5,1	2,7
2000	43.855	-3,8%	-0,8%	17,9	10,8	7,1	5,0	2,1
2001	40.627	-7,4%	-4,4%	15,8	10,2	5,6	4,2	1,4
2002	36.176	-11,0%	-10,9%	11,3	7,8	3,5	2,7	0,8
2003	41.952	16,0%	8,8%	14,3	9,6	4,7	3,5	1,2
2004	46.977	12,0%	9,0%	17,7	11,1	6,5	4,6	2,0
2005	50.480	7,5%	9,2%	19,8	12,3	7,6	5,1	2,5
2006	54.975	8,9%	8,5%	21,6	13,4	8,2	5,6	2,6
2007	59.153	7,6%	8,7%	22,6	13,3	9,3	6,2	3,0
2008	61.842	4,5%	6,8%	23,1	13,0	10,1	6,6	3,5
2009	61.503	-0,5%	0,9%	20,6	12,4	8,1	5,6	2,5

Fuente: Dirección de Cuentas Nacionales.

Cuadro N° 2
Industria manufacturera. Evolución de la productividad (por ocupado y horaria), del costo salarial real por ocupado y de la relación entre estos indicadores.
1997=100

Año	Productividad por obrero		Productividad horaria		Costo salarial real por ocupado		Productividad por ocupado/ costo salarial real		Productividad horaria/ costo salarial real	
	Índice	Tasa de Variación interanual	Índice	Tasa de Variación interanual	Índice	Tasa de Variación interanual	Índice	Tasa de Variación interanual	Índice	Tasa de Variación interanual
2002	100,7	-0,5%	111,7	2,0%	62,8	-37,9%	160,4	60,2%	177,9	64,1%
2003	112,4	11,6%	116,9	4,6%	64,7	3,0%	173,8	8,3%	180,7	1,6%
2004	116,7	3,8%	118,8	1,6%	76,1	17,7%	153,3	-11,8%	156,0	-13,7%
2005	119,4	2,3%	122,0	2,7%	85,2	12,0%	140,1	-8,6%	143,2	-8,3%
2006	124,2	4,1%	128,4	5,2%	98,3	15,3%	126,4	-9,8%	130,6	-8,8%
2007	128,8	3,7%	134,3	4,6%	104,6	6,4%	123,2	-2,5%	128,4	-1,6%
2008	132,6	3,0%	140,3	4,4%	112,5	7,5%	117,9	-4,2%	124,7	-2,9%
2009	138,1	4,1%	149,4	6,5%	124,5	10,7%	110,9	-6,0%	120,0	-3,8%
Variación 2009-2001		36,4%		36,3%		23,2%		10,8%		10,7%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Mensual (EIM)

Cuadro N° 3
Distribución del total de acuerdos y convenios colectivos según nivel de negociación en distintos períodos
(En porcentajes)

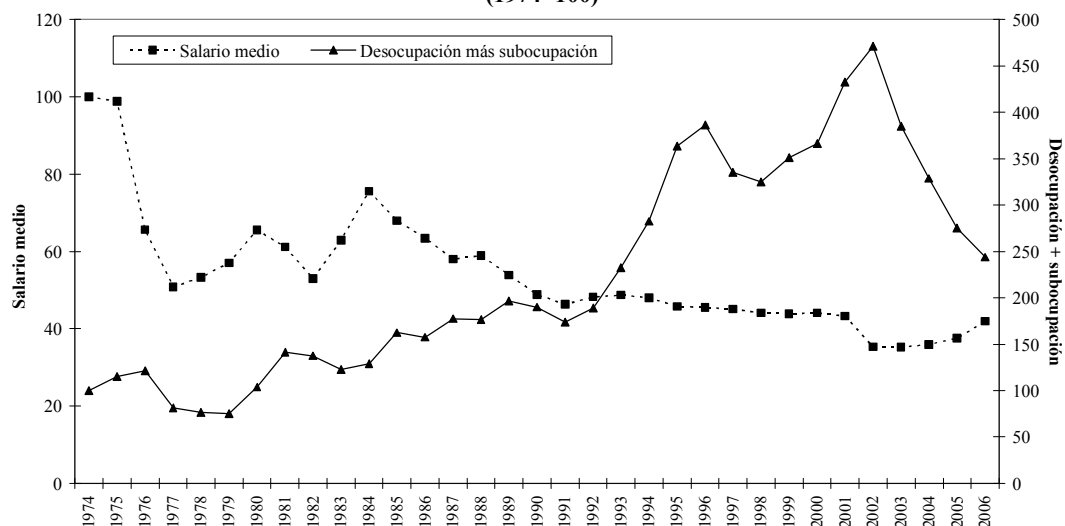
Nivel/ Período	1975	1988-1991*	1991-1994	1995-1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Empresa	26,8	19,4	37,4	76,6	67,8	64,3	65,1	67,3	64,6	70,2
Actividad	73,2	80,6	62,6	23,4	32,2	35,7	34,9	32,7	35,4	29,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Hasta Junio de 1991.

Fuentes: Elaboración propia en base a Battistini (2000); Novick y Trajtemberg (2000); y Boletín de Estadísticas Laborales, MTEySS.

Gráfico N° 1

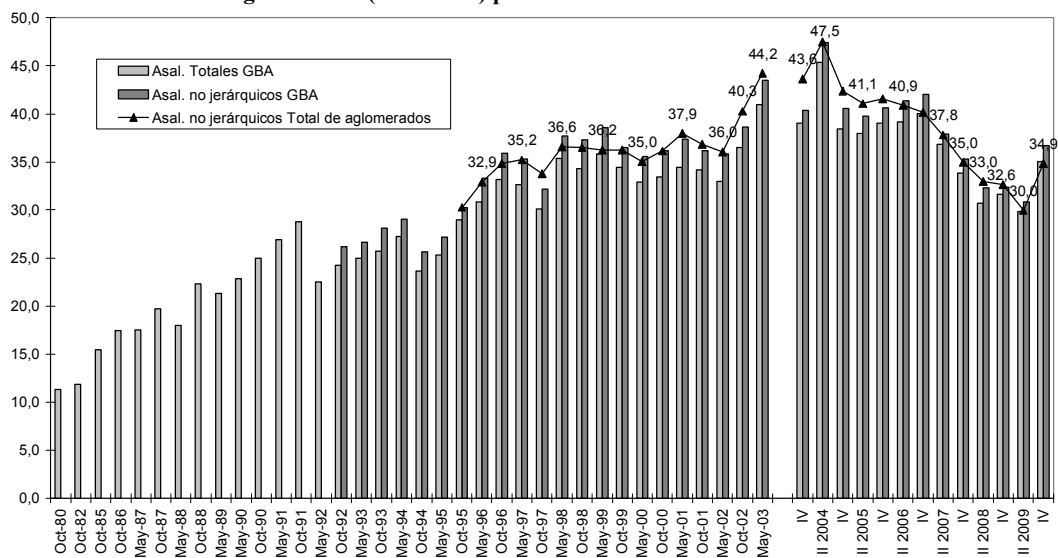
Evolución del salario horario medio real y de las tasas de desempleo abierto y subempleo horario - 1974-2006. (1974=100)



Fuente: Elaborado en base a datos del Área de Economía y Tecnología de FLACSO.

Gráfico N° 2

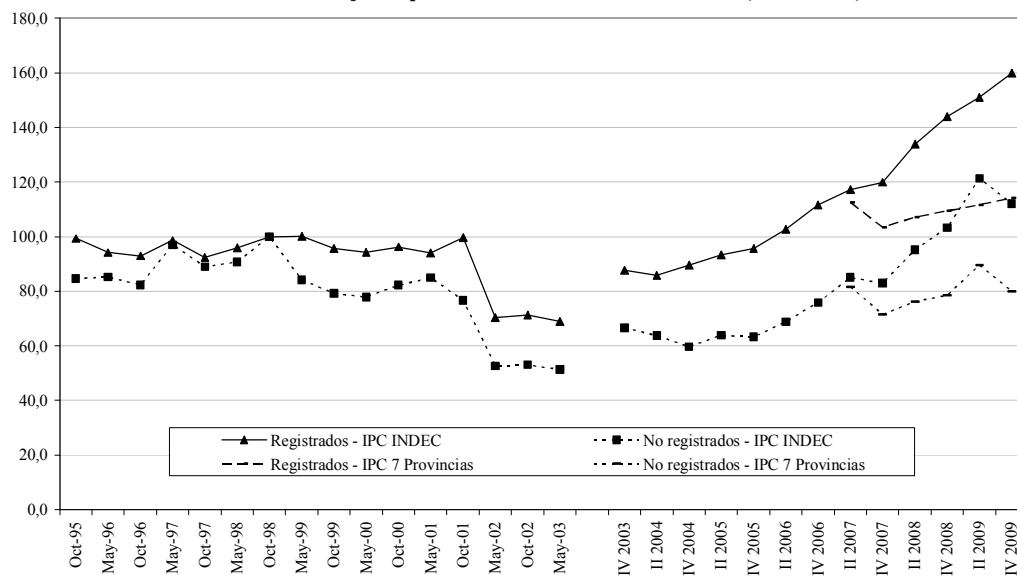
Evolución del total de asalariados no registrados en GBA (1980/1985-2009), de los asalariados no jerárquicos sin aportes en GBA (1992-2009) y en el total de aglomerados (1995-2009) para la industria manufacturera.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

Gráfico N° 3

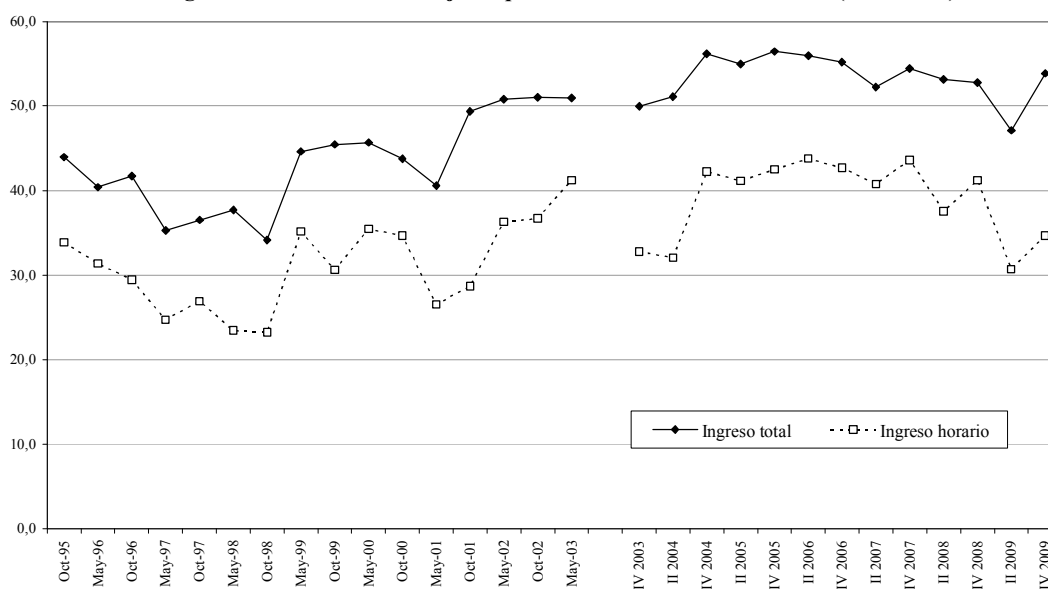
**Evolución del salario real según percepción de aportes jubilatorios.
Asalariados no jerárquicos. Industria Manufacturera (1995-2009).**



Fuente: Elaboración propia en base a EPH (Total de aglomerados), IPC del INDEC y de 7 provincias publicado por CENDA.

Gráfico N° 4

Evolución de la diferencia porcentual entre ingresos de trabajadores registrados y no registrados. Asalariados no jerárquicos. Industria manufacturera (1995-2009)



Fuente: Elaboración propia en base a EPH, total de aglomerados.

8. Referencias bibliográficas

- AMICO, F. (2006), “Sobre las diferencias básicas entre el actual modelo de dólar alto y la convertibilidad”, extraído en 2007 de www.geocities.com/aportexxi
- ARCEO, E. (2005), “Apertura económica, desindustrialización y endeudamiento en la crisis Argentina de 2001”, en Bernal-Meza R. y S. Kumar Saha: *Economía Mundial y Desarrollo Regional*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- ARCEO, N., A. P. MONSALVO y A. WAINER (2007), “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-convertibilidad”, en Revista *Realidad Económica*, N° 226, Buenos Aires.
- ASTARITA, R. (2004), *Valor, mercado mundial y globalización*, Ed. Cooperativas, Buenos Aires.
- ASTARITA, R. (2001), “La concepción marxista de clase obrera”, en Revista *Debate Marxista*, N° 3, Segunda época, Buenos Aires.
- AZPIAZU, D. y M. SCHORR (2008), “Del ‘modelo de los noventa’ a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares”, en Revista *Realidad Económica*, N° 240, Buenos Aires.
- BATTISTINI, O. (2000), *La negociación colectiva y la estructura sindical en Argentina (1988 -1998)*, Tesis de Maestría, Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo, Centro de Estudios Avanzados, UBA, Buenos Aires.
- BERCOVICH, A. y G. GIGLIANI (2006), “Productividad y salarios industriales en la ‘era Kirchner’”, en *Anuario Economistas de Izquierda* (EDI), Buenos Aires.
- BONNET, A. (2009), “La situación política argentina ante la nueva crisis mundial”, Revista *Contribución a la Crítica*, N° 4, Buenos Aires.
- BONNET, A. (2007), *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*, Prometeo, Buenos Aires.
- CASTILLO, C. (2007), “Un recorrido por la lucha de clases en la Argentina reciente (1993-2006)”, ponencia presentada en las *IX Jornadas Interescuelas/* Departamento de Historia, 19 al 22 de Septiembre, S. M. de Tucumán, Argentina.
- CIFRA - Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (2010), “La recuperación industrial durante la post-convertibilidad”, Documento de Trabajo N° 6, Buenos Aires.
- CORNAGLIA, R. (2004), “Licencia patronal para matar”, en *Le Monde Diplomatique*, Año VI, N° 61, Buenos Aires.
- DAMILL, M. y R. FRENKEL (2006), “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, en *Revista de la CEPAL*, N° 88, Abril, Santiago de Chile.
- ESKENAZI, M. E. (2009), “Viejos – Nuevos ‘modelos’: La acumulación de capital en la argentina de la postconvertibilidad y sus consecuencias para la clase trabajadora”, Revista *Contribución a la Crítica*, N° 4, Buenos Aires.
- FÉLIZ, M. y P. E. PÉREZ (2005), “Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina postconvertibilidad”, 3° Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones “Mercado de trabajo e instituciones laborales Post-devaluación”, Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales/ IDES, Buenos Aires.
- FERNÁNDEZ BUGNA, C. y F. PORTA (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en Revista *Realidad Económica*, N° 233, Buenos Aires.
- FERNÁNDEZ BUGNA, C. y F. PORTA (2007), “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, Buenos Aires.
- GIGLIANI, G. y S. JUNCAL (2007), “La actual fase industrial argentina y los límites del modelo”, en *Anuario Economistas de Izquierda* (EDI), N° 3, Buenos Aires.
- GRAMSCI, A. (1998), *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*. Ed. Nueva Visión, Buenos Aires.
- IÑIGO CARRERA, N. y J. PODESTÁ (1989) *Análisis de una relación de fuerzas sociales objetiva: caracterización de los grupos sociales fundamentales en la Argentina Actual*. Cuadernos de CICSO, Serie estudios N° 46, Buenos Aires.
- KATZ, C. (2010), “Los nuevos desequilibrios de la economía argentina”, en *Herramienta Web*, N° 6, Buenos Aires. Disponible en <http://herramienta.com.ar>
- KATZ, C. (2006), “Coyuntura, modelo y distribución. Las tendencias de la economía argentina.”, en *Anuario Economistas de Izquierda* (EDI), N° 2, Buenos Aires.

- LINDENBOIM, J. (2007), “Calidad del empleo y remuneraciones: el desafío actual”, en Revista *Realidad Económica*, N° 228, Buenos Aires.
- LINDENBOIM, J., GRAÑA, J. M. y D. KENNEDY (2005), *Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y Hoy*, Documento de Trabajo N° 4, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires.
- MARTICORENA, C. (2009a), *Las características del trabajo asalariado en la industria manufacturera. Continuidades y rupturas entre la década del '90 y la postconvertibilidad en Argentina (1991-2006)*, Tesis de Maestría, Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo, UBA.
- MARTICORENA, C. (2009b), “La negociación colectiva en la industria manufacturera argentina. Un análisis de su contenido durante la postconvertibilidad a la luz de las transformaciones operadas en los años '90”, *9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires.
- MARTICORENA, C. (2008a), “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, C. (2008b), “Análisis y caracterización de las condiciones de trabajo en la industria manufacturera durante la década del '90 y la postconvertibilidad en Argentina (1991-2006)”, *V Jornadas de Sociología* de la Universidad Nacional de La Plata, 10 al 12 de diciembre, La Plata.
- MARX, K. (1998), *El Capital*, Siglo XXI Editores, México.
- MEYER, L. y G. GUTIERREZ (2005), “Las luchas obreras y los avances en la subjetividad”, en Revista *Lucha de clases*, N° 5, Buenos Aires.
- NOVICK, M. y D. TRAJTEMBERG (2000), *La negociación colectiva en el período 1991-1999*, Documento de Trabajo N° 19, Secretaría de Trabajo, Coordinación de investigaciones y análisis laborales, Buenos Aires.
- 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, Buenos Aires.
- PALOMINO, H. y D. TRAJTEMBERG (2006), “Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina”, en *Revista de Trabajo*, Año 2, N° 3, MTEySS, Buenos Aires.
- PIVA, A. (2007), “Modo de acumulación y hegemonía en Argentina”, en *Anuario Economistas de Izquierda*, N° 3, Buenos Aires.
- SVAMPA, M. (2008), “Argentina: Una cartografía de las resistencias (2003-2008)”, en *Revista OSAL*, Año IX N° 24, CLACSO, Buenos Aires.