

La acción gremial de los trabajadores automotrices en Argentina, desde la posdevaluación hasta la crisis actual

SEBASTIÁN GUEVARA*

Resumen

El presente artículo analiza el accionar de los trabajadores de las empresas automotrices en Argentina desde el último proceso de crecimiento de la industria hasta el inicio de la crisis actual, con el propósito de aportar al conocimiento de sus perspectivas y limitaciones frente al nuevo escenario.

Desde el punto de vista de las relaciones laborales, se produjeron cambios en el empleo y el salario como producto de la reactivación —y desarrollo progresivo— de la negociación colectiva. Pero, al mismo tiempo, también prosperaron las asambleas en los lugares de trabajo, las manifestaciones públicas, las movilizaciones y las huelgas. En este contexto fue que el accionar gremial de los trabajadores automotrices recuperó su visibilidad. Sin embargo, a pesar de esta creciente movilización y sus resultados en términos de empleo y salarios, las bases de las negociaciones no parecen haberse modificado de modo sustancial. Es decir, el conjunto de condiciones flexibilizadas de compra y uso de la fuerza de trabajo se mantiene vigente.

Abstract

This paper analyzes the characteristics that shaped the actions of the employees of the automotive companies in Argentina during the growth process of the industry until the beginning of the current crisis, in order to contribute to knowledge of the prospects and limitations of those actions. From the viewpoint of industrial relations, changes took place at the level of employment and wages during the period of reactivation of collective bargaining. However, in this same period, assemblies in workplaces, public events, rallies and strikes proliferated. This was the context in which the actions of union auto workers became highly visible.

Despite this increased mobilization and its impact in terms of employment and wages, the basis on which negotiations are carried out does not seem to have changed substantially. The patterns of flexibility in the purchase and use of the work force remains in force.

Palabras clave: reactivación sindical, conflicto laboral, negociación colectiva.

Key words: union reactivation, labor conflict, bargaining.

* Doctorando en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Actualmente se desempeña como becario del Instituto de Investigaciones Gino Germani, y docente en la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Becario doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

En el último trimestre de 2008, la producción automotriz en Argentina cayó casi 60% en relación a su *performance* de los meses anteriores. Los efectos de una nueva etapa en la crisis de superproducción que se encuentra en desarrollo en la unidad mundial del proceso de acumulación de capital,¹ se tornaron especialmente agudos en la industria automotriz en todo el mundo. En la Argentina, las empresas terminales realizaron ajustes de existencias correspondientemente abruptos.

Sin embargo, fueron los trabajadores de este sector quienes debieron cargar con los costos. A partir de octubre de 2008, sobrevinieron las suspensiones masivas de personal, los despidos y, sobre todo, la no renovación de los contratos de aquellos trabajadores que habían sido incorporados a la producción a través de la modalidad de contrato a plazo, es decir, por un período de tiempo determinado.²

Esta abrupta caída en la producción, así como la descarga de sus costos sobre las espaldas de los trabajadores, interrumpieron el nuevo ciclo de crecimiento “histórico” que el sector de la industria terminal automotriz protagonizaba en la Argentina desde 2004. En el marco de este ciclo alcista, los trabajadores automotrices (así como las organizaciones sindicales en general) recuperaron parte importante de su protagonismo en la lucha social, lo que se manifestó en la importante recuperación del nivel de empleo en esos años y en los sucesivos aumentos de salarios obtenidos con significativos procesos de lucha, que permitieron que, en el sector y en los últimos años del ciclo, el precio de venta de la fuerza de trabajo recuperase las pérdidas que había sufrido desde la década de 1990.

La pregunta que impulsa este artículo es entonces: ¿cómo fue posible que, después de casi cinco años de recuperación de la actividad sindical, a través de los cuales se logró revertir parcialmente el proceso de compra sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, ante el primer indicio de que el ciclo de crecimiento de la producción podía verse afectado, las empresas estaban en condiciones de descargar inmediatamente los costos de este freno sobre los trabajadores? Es decir ¿qué características tuvo el proceso de reactivación de la conflictividad laboral que, a su pesar, dejó fortalecidos a los compradores de fuerza de trabajo?

¹ En Carrera (2008: 181-232) puede verse el análisis de las determinaciones generales del movimiento cíclico del proceso de acumulación y de las crisis de superproducción general del capital, así como de las características de su movimiento en la actualidad.

² En Guevara (2009) se encuentra un seguimiento detallado de los diferentes conflictos desatados en el sector de la industria terminal automotriz de Argentina y de Brasil, a partir del estallido de esta nueva crisis.

Antecedentes inmediatos de la recuperación, reestructuración productiva, flexibilización y resistencia

Desde principios de la década de 1990, los capitales que realizan su valorización a través de la producción de vehículos automotores en Argentina protagonizaron una reestructuración productiva en concordancia con la posibilidad de integrarse al espacio regional del Mercosur que se estaba conformando.³

Esta reestructuración fue simultánea al cambio de forma en la regulación de las relaciones laborales en el país. Un cambio que tendió, a través de la flexibilización, a la reducción de costos laborales y a la intensificación en la explotación de los trabajadores, configurando, de este modo, la determinación general del avance de los capitales que se valorizan dentro del ámbito nacional sobre el valor de la fuerza de trabajo de los obreros que explotan. Es decir, a la generalizada y creciente compra sistemática de la fuerza de trabajo por debajo del valor que tiene como componente permanente de esa valorización.⁴

En este marco, muchas empresas automotrices se reinstalaron en el país trayendo consigo otras propuestas de regulación para las relaciones laborales que terminaron cristalizando en los nuevos convenios colectivos de trabajo firmados con el Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (SMATA) en la primera mitad de la década.⁵

Sin embargo, la implementación efectiva de estas renovadas condiciones en los lugares de trabajo enfrentó una fuerte resistencia de los trabajadores automotrices. Asambleas, paros, movilizaciones, ocupaciones de planta y otras acciones, ocurridas principalmente entre 1995 y 1996, lograron, si no impedir, por lo menos frenar, postergar y parcializar la avanzada flexibilizadora de los capitales en la industria terminal automotriz.

Esta resistencia llevó a que los representantes directos del capital implementaran una estrategia distinta para proseguir con su avance flexibilizador. Debían debilitar la posición de los trabajadores para disminuir su capacidad de resistencia. Lentamente en 1997, y con más celeridad después, desplegaron una ofensiva abierta contra los

³ En Guevara (2007) se puede encontrar un análisis de la relación entre la reestructuración productiva y la integración regional en el Mercosur.

⁴ El análisis detallado de esta determinación, así como su fundamentación empírica pueden encontrarse en Carrera (2007).

⁵ Entre 1994 y 1996 el SMATA firmó nuevos convenios en los que se incluían las cláusulas referidas a la polivalencia y multifuncionalidad de los trabajadores, a la modulación anual de la jornada de trabajo con aplicación del banco de horas, etc. con General Motors, Fiat, Chrysler y Toyota.

puestos de trabajo mediante algunos despidos y bastantes más suspensiones. Este cambio de estrategia, reforzado por el fin del ciclo de crecimiento de la producción automotriz en 1998 y la apertura de una nueva recesión que se alargaría hasta 2002, constituiría la crisis más profunda del sector en toda su historia.

De este modo, entre 1997 y 2002, 14 120 trabajadores perdieron su puesto de trabajo en la industria terminal. El empleo se reducía en 55%.

A lo largo del ciclo de contracción y en simultáneo con la reducción del personal, las empresas aplicaron modificaciones en su relación con los trabajadores a los que compraban su fuerza de trabajo. Mediante negociaciones que establecían la suspensión masiva de personal y que incentivaba al retiro voluntario, se urdieron mecanismos excepcionales para “garantizar el empleo”.⁶

Reactivación 2004-2008: nuevo crecimiento récord, consolidación de la flexibilidad laboral y reactivación obrera

Nuevo crecimiento récord

Después de la crisis expuesta llegó un ciclo que podría ser caracterizado como de reactivación general. El conjunto de la economía volvió a la senda del crecimiento y la industria terminal automotriz otra vez manifestó su carácter pro cíclico con sucesivas marcas históricas de producción. Pero también los conflictos laborales encabezados por la clase obrera experimentaron un proceso de reactivación.

De hecho, en este lapso sucedieron 43 acciones de los trabajadores en el marco del conflicto permanente entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo por establecer el precio de esta mercancía.⁷ El comparar este número de acciones con la cantidad de aquéllas encabezadas por los trabajadores en el momento de la crisis, permite fortalecer la idea de la reactivación sindical de los últimos años. Durante la crisis

⁶ En empresas donde regían los viejos convenios colectivos, se incorporaron excepcionalmente el banco de horas y la reducción de jornada con reducción salarial. Mientras en las empresas en las que regían estos nuevos convenios la aplicación de estos mecanismos se llevó a cabo sin ninguna resistencia. La implementación de estas nociones de la flexibilización laboral se reflejó en que la productividad cayó un 50% menos que la producción, lo que expresó que, aunque había menos obreros trabajando, los que quedaban en actividad debían soportar una intensidad del trabajo mayor que antes.

⁷ De estas acciones, 42 se desarrollaron en situaciones de discusión directa sobre los salarios en el sector, mientras la restante fue la participación de los obreros de la industria terminal automotriz en una acción general de la clase obrera, cuando en algunas plantas paralizaron la producción durante una hora en abril de 2007 en protesta por el asesinato del activista sindical docente Fuentealba en la provincia de Neuquén.

(entre 1999 y 2003), los trabajadores acometieron 29 acciones vinculadas casi exclusivamente a la defensa de los puestos de trabajo. Siguiendo esta lógica cuantitativa, se puede indicar que durante el ciclo anterior de crecimiento de la industria terminal automotriz, es decir, entre 1994 y 1998, los trabajadores protagonizaron 38 acciones en la conflictividad laboral tanto para lograr aumentos salariales como para defender los puestos y condiciones de trabajo.

El carácter exclusivamente salarial del proceso de reactivación de la conflictividad obrera en la industria automotriz entre 2004 y 2008, fue dando forma al proceso de recuperación parcial del valor de la fuerza de trabajo.

La reactivación del conjunto de la economía, por su parte, fue notoria en el crecimiento de 37% del producto bruto entre 2004 y 2008. A su vez, la inflación, medida con el índice de precios al consumidor del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), subió 40 puntos en el mismo período,⁸ evidenciándose así como un determinante clave en la lucha por el establecimiento del precio de la fuerza de trabajo. Otro indicador que influyó (en sentido positivo para los trabajadores), en esta disputa, fue la tasa de desocupación que bajó más de cinco puntos en el período, ubicándose, a partir de 2007, en torno al 8%.

Debe tomarse en cuenta que 2008 fue un año complejo para el conjunto de la economía, ya que en los últimos meses se comenzó a sentir el impacto del estallido de una nueva etapa de la crisis de la unidad mundial de acumulación de capital. En la industria terminal de automóviles el impacto fue especialmente agudo, pues a nivel mundial fue este sector uno de los epicentros de la crisis. Sin embargo, los efectos, que se concentraron en los últimos meses del año,⁹ no impidieron que la producción de 2008 fuera la más alta de toda la historia del sector con un crecimiento de 9.6% sobre la de 2007, que también había constituido un récord histórico. Durante 2008 se produjeron casi 600 000 unidades.

La velocidad de recuperación fue muy grande, ya que, entre 2004 y 2008, la producción creció 130%, y si se toma como referencia el piso de la crisis de 2002, el cre-

⁸ Hay que tener en cuenta que, a partir enero de 2007, se produjo una serie de modificaciones dentro del INDEC que, por lo menos, relativizaron la confiabilidad de los datos allí elaborados. Especialmente afectado se vio el proceso de medición de la inflación y, por tanto, la elaboración de los índices de precios, que a partir de entonces comenzó a competir con estimaciones alternativas elaboradas por diversas organizaciones, las cuales sistemáticamente arrojaron como resultado índices más altos que el oficial. Estas diferencias variaron de acuerdo a las organizaciones, pero en algunos casos alcanzaron a duplicar el índice elaborado por el INDEC; de modo tal que si tuviéramos en cuenta estas mediciones, el crecimiento de los precios para este período se ubicaría sobre el 50%.

⁹ En el mes de septiembre, el de mayor producción del año, se fabricaron en el conjunto de la industria terminal 63 000 unidades, mientras que para diciembre, cuando los efectos de la crisis ya habían arribado, la producción se desplomó 57% alcanzando las 26 000 unidades.

cimiento fue mayor aún, 275%. Las exportaciones fueron parte determinante de esta marca histórica, pues superaron los mejores niveles del ciclo de crecimiento anterior. En 2008 se exportaron 350 000 unidades, lo que representó cerca de 50% más que en 1998, el año récord de aquel ciclo. Por entonces, Brasil fue el destino principal de las ventas externas, absorbiendo 70% de las mismas.¹⁰

El empleo y las horas trabajadas también crecieron del modo característico del sector. Es decir, los primeros años crecieron más rápidamente las horas trabajadas (a un promedio del 35% entre 2004 y 2006, y al 15% en promedio en 2007-2008); y luego sobrevino el crecimiento del empleo que llegó a 28 000 trabajadores¹¹ (16% en promedio los tres primeros años, 21% en los últimos). Así se mostró la continuidad y profundización del proceso de consumo intensificado de la fuerza de trabajo que se viene desarrollando en el sector desde el inicio de su proceso de reestructuración en la década de los noventa.

El comportamiento de la productividad mostró el reflejo de este proceso. Entre 2004 y 2007, la cantidad de vehículos producidos en relación a la cantidad de trabajadores contratados se incrementó en 20%, y si la comparación se hace con el peor momento de la crisis, la cifra asciende a 70%. Lo mismo pasa cuando se relacionan la cantidad de unidades terminadas con las horas trabajadas en el año, crecieron 9% desde 2004 y 22% desde 2002, mostrando, como ya se dijo, que la intensificación de los procesos de trabajo no se detuvo con el crecimiento acelerado del empleo ni con las protestas de los trabajadores.

La situación creada por el impacto de la crisis mundial en el sector de la industria terminal afectó especialmente la relación entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo. A partir del último trimestre de 2008 comenzaron a desatarse conflictos vinculados con los despidos y suspensiones que las empresas aplicaron para trasladar los costos de la crisis a los trabajadores.

Sin embargo, como el objeto de este trabajo es sistematizar y analizar las distintas acciones desplegadas por las clases sociales en su disputa permanente —focalizado en un sector específico del proceso de acumulación de capital, claro está—, la investi-

¹⁰ Entre 2003 y 2006 la participación de Brasil se redujo a menos del 50% del total de las exportaciones argentinas. Gran parte de los vehículos que no fueron a Brasil encontraron salida en México (entre 35% y 45% del total de las exportaciones), país con el cual, tanto Argentina como Brasil, firmaron un acuerdo de preferencia comercial.

¹¹ Para encontrar el mismo nivel de empleo hay que remontarse hasta 1981. Pero mientras en aquel año la producción era de 170 000 unidades, lo que significa que por cada obrero al que se le compró su fuerza de trabajo se produjeron seis unidades en el año, en 2008 el mismo número de trabajadores produjeron 21 unidades. Es decir, que mientras el empleo recuperó niveles de 27 años atrás, en ese tiempo la producción y la productividad crecieron un 250%.

gación se detiene en el momento anterior al estallido de la crisis, para analizar estos comportamientos en el período de crecimiento, de modo separado a los conflictos determinados por la crisis que, por otro lado, está todavía en curso y sus efectos sobre los actores se encuentran en desarrollo.

Veamos la forma concreta en que se fueron realizando estos movimientos de los ciclos de crecimiento.

Las formas político-gremiales del crecimiento

La relación entre los trabajadores y las empresas, mediada por la organización sindical, en este período se caracterizó por la profundización de la práctica (que empezó a vislumbrarse hacia el final de la crisis) de negociar y firmar acuerdos colectivos. Tal negociación contenía dos componentes distintos, expresión de los intereses antagónicos en conflicto.

Por su parte, los representantes directos del capital desarrollaron una estrategia de intercambio a través de la cual otorgaron aumentos salariales mientras consolidaban las prácticas flexibles que luego utilizaron durante la crisis. Entre tanto, los trabajadores centraron —exclusivamente— la reactivación de la conflictividad laboral en la recomposición parcial del valor de su fuerza de trabajo.

Consolidación de las condiciones flexibles

El primer acuerdo que firmó Mercedes Benz con el SMATA en abril de 2004 (Acu-212-2005-E) hizo explícita apelación a la crisis y al carácter variable del sector como justificativos para consolidar las medidas flexibles adoptadas hasta entonces de modo extraordinario. En él se estableció que, en pos de garantizar el empleo, la empresa quedaba facultada para: 1) contratar, en caso de necesitar expandir la producción, trabajadores bajo la modalidad de plazo fijo (por un período de dos años y con una extensión del 45% del personal);¹² y 2) aplicar, cuando considerase conveniente, la modalidad de reducción de jornada con aplicación del banco de horas. En el mismo convenio fijaba las condiciones para los trabajadores que la empresa necesitase suspender (subsidio y banco de horas), así como la vigencia de la estabilidad laboral y paz social mientras se

¹² Obviamente estas condiciones aparecen redactadas bajo la forma de limitaciones a la flexibilidad.

aplicaran estas medidas. Todo supeditado al cumplimiento del programa mínimo de producción, bajo amenaza de iniciar el proceso preventivo de crisis.

En el intercambio, los trabajadores recibieron un aumento de salarios de 10%, la incorporación definitiva del concepto variable que la empresa aplicaba al salario básico, y el pago de una bonificación extraordinaria equivalente a 99 horas que se pagaría en doce cuotas.

Mercedes Benz terminó de consolidar este avance en la incorporación de las cláusulas de flexibilidad laboral cuando firmó el acuerdo que asentaba el aumento salarial del año 2008 (591-2008-E), la incorporación del banco de horas, la reducción de jornada con banco de horas, la contratación por tiempo determinado en un máximo del 15% del personal —excepto en ocasión de un lanzamiento o nuevo producto, cuando el máximo podía ser 45%—, y que toda nueva contratación se haría en la categoría 3, durante un año e independientemente de las tareas realizadas por el trabajador.

Volkswagen, por su parte, canceló el incremento de los salarios en 2004 a través del pago de un bono excepcional de \$1 470.00 condicionado a metas de producción (Acu-737-2006-E). Luego, ese mismo año, ante el anuncio del lanzamiento de un nuevo modelo que se produciría en la planta de Pacheco (provincia de Buenos Aires), continuó con la transformación de la regulación de las relaciones laborales. El 23 de diciembre firmó con el SMATA el acuerdo 111-2005-E en el cual explicitó que, para desarrollar la producción del nuevo modelo, debía incorporarse un conjunto de innovaciones en el proceso productivo. Es decir, después del período de crisis, Volkswagen anunció que reiniciaría el crecimiento de la producción pero que, a cambio, se debía incorporar nociones como “la variabilización de las remuneraciones, la polivalencia de los trabajadores, adecuación de la jornada laboral a las necesidades de producción”, para aplicarse a los “nuevos trabajadores a ingresar en la planta Pacheco”.¹³ En síntesis, todas las innovaciones flexibilizadoras de los años noventa incorporadas a los convenios colectivos de las nuevas radicaciones empresariales si bien no pudieron aplicarse al conjunto de los trabajadores, se las fragmentó entre nuevos ingresos y viejos, entre contratados y efectivos, etcétera.

¹³ Explícitamente dice: “DÉCIMO SEGUNDO: Conforme lo expuesto en el los considerandos, y a efectos de asegurar la sustentabilidad de la Planta Pacheco, lograr una mayor competitividad con respecto al resto de la Plantas Volkswagen de la corporación, adecuar la misma a los lineamientos del programa Hs 200, el cual tiene entre sus principios la variabilización de las remuneraciones, la polivalencia de los trabajadores, adecuación de la jornada laboral a las necesidades de producción, todo lo cual redundará en la posibilidad de lograr mayores puestos de trabajo en nuestro país, las PARTES se comprometen a negociar de buena fe antes del 30 de abril de 2005 la adecuación del Convenio Colectivo 8189 (sic), a dicho nuevo sistema de trabajo para los nuevos trabajadores a Ingresar en la Planta Pacheco.”

La diferenciación descrita se profundizó en 2005 cuando Volkswagen firmó con el SMATA el acuerdo 247-2006-E donde se estableció que el personal que ingresara a partir de enero de 2006 lo haría como “categoría ingreso” con salario reducido en 20% y una asignación vacacional igualmente disminuida. Pasados seis meses cambiaría a la categoría 3, independientemente de las tareas realizadas. Finalmente, después de otros seis meses, se asignaría la categoría y el salario acordes a las tareas realizadas.

A estas herramientas desplegadas para aumentar la capacidad productiva disminuyendo relativamente los costos laborales, Volkswagen sumó la contratación de 150 trabajadores temporales en 2006 en la nueva categoría abarataada (Acu-731-2007-E), la extensión de la jornada diaria a nueve horas, y la realización de horas adicionales los sábados en 2007 para evitar un segundo turno de producción (Acu 1147-2007-E).

Pero como el crecimiento constante de la producción no se pudo sostener exclusivamente con la intensificación de los trabajadores en un turno de producción, la empresa incorporó un segundo y luego un tercer turno, siempre en la modalidad de contratos a plazo. En 2008, cuando incorporó el tercer turno de producción, a cambio de la implementación de la modalidad de turnos rotativos, efectivizó a los 1 221 trabajadores contratados que pasaron a cobrar (después de diez meses) el salario correspondiente a las tareas que venían realizando (Acu1203-2008-E y Acu 1202-2008-E).

General Motors también apeló, en 2004, a la contratación de trabajadores por plazo determinado para ampliar la producción en un segundo turno de trabajo abarataado. A cambio otorgó un aumento salarial de 13%, más un pago extraordinario de \$ 638.00 (Acu-45-2005-E).

Del mismo modo actuaron los representantes de Ford quienes en el acuerdo firmado en 2004 con el sindicato (Acu-254-2005-E), a cambio del aumento de 10% en el salario básico no sólo contrataron 152 trabajadores a plazo,¹⁴ sino que establecieron que toda nueva incorporación de personal se haría en la categoría básica (4), independientemente de las tareas realizadas.¹⁵

En 2005, estos trabajadores fueron efectivizados, pero, a cambio, Ford acordó con el SMATA (Acu 761-2006-E) la contratación de trabajadores para tareas eventua-

¹⁴ Parte de los contratados eran en realidad reincorporaciones de trabajadores desvinculados durante la crisis. A éstos, aunque se les pagó menos, se les reconoció la antigüedad.

¹⁵ La firma de este acuerdo resultó del disciplinamiento de un conflicto gremial en la planta de Pacheco que tuvo como protagonistas al mismo sindicato y a la comisión interna de reclamos. Frente al anuncio de que se incrementarían los ritmos de producción por parte de la empresa, los trabajadores comenzaron a discutir la necesidad de una recomposición salarial y la forma adoptada por el reclamo fue el quite de colaboración —reducción de horas extras— decidido fuera de la organización sindical. Como respuesta, la empresa propuso un aumento de 10% y, a través de una asamblea convocada por el SMATA, se impuso la posición del acuerdo arriba mencionado (FeTIA: 2005, 6-7).

les, la tercerización de partes del proceso de trabajo vinculadas a las exportaciones, y la modificación del convenio colectivo (CCT 8-89-E) para introducir la posibilidad de fragmentar las vacaciones.

Luego, en 2006, Ford y el SMATA acordaron la contratación de 220 trabajadores a plazo con salarios de categoría inicial, con el fin de aumentar la producción diaria sin necesidad de un segundo turno de trabajo (Acu-506-2006-E).

Reactivación obrera y recuperación del salario real

Los trabajadores, por su parte, no redujeron su participación a la firma de acuerdos a través de la organización sindical (como ocurrió mayormente en el período de la crisis), sino que protagonizaron una creciente movilización que encontró sus puntos más altos en las negociaciones salariales de los años 2005 y 2006.

De esta reactivación de la conflictividad protagonizada por los trabajadores, derivó la recomposición en el precio de la fuerza de trabajo. Es decir, a partir de 2005, los salarios reales de los trabajadores de la industria terminal automotriz lograron repen-erse de su caída durante la crisis.

Este proceso tomó forma, necesariamente, en una creciente y diversa lucha obrera.

En mayo de 2005, cuando se reiniciaron las discusiones sobre salarios, se desató el conflicto que significó un aspecto destacado en la lucha por el precio de la fuerza de trabajo por su duración (del 2 de mayo al 14 de junio), la variedad de acciones obreras desplegadas (asamblea, huelga, movilización y corte de rutas), la superación de la fragmentación de los conflictos por planta, su confluencia en una acción de alcance nacional y por la presión ejercida desde las bases sobre la organización sindical que en distintas ocasiones se encontró desbordada.

En el marco de la discusión salarial, el SMATA lanzó un plan de lucha nacional que involucró a los trabajadores de Mercedes Benz, Volkswagen (plantas de Pacheco, Pcia. de Bs.As. y ciudad de Córdoba), Ford y General Motors. En asambleas generales se resolvió llevar adelante paros escalonados incrementales hasta la paralización total de la producción. El Ministerio de Trabajo intervino propiciando la negociación y el sindicato suspendió la medida por unos días.

En los lugares de trabajo, la reacción frente a la suspensión no necesariamente respondió al sindicato. En Ford se resolvió la continuidad del plan de lucha a través de quite de colaboración y paros escalonados. En General Motors, a la discusión salarial se agregó el conflicto por el vencimiento de los contratos por tiempo determinado de un conjunto de trabajadores, por lo que el reclamo de la renovación de los contratos se realizó presionando con la paralización total de la planta.

En ese contexto, el SMATA convino con General Motors (Acu-293-2005-E) un aumento de la escala salarial, la incorporación sin absorción del aumento por decreto del Gobierno Nacional, la creación de dos nuevas categorías, la renovación de 264 contratos a plazo fijo, y el compromiso de efectivizar a 100 trabajadores contratados. En dicho acuerdo se explicitó que la renovación de los contratos temporales se había dado en virtud de sostener temporalmente el segundo turno de producción para alimentar (lo más barato posible) el crecimiento de la producción.¹⁶

También en medio del desarrollo del conflicto, el SMATA Córdoba y Volkswagen pactaron un aumento salarial y el pago de una bonificación extraordinaria por única vez para el personal del Centro Industrial Córdoba.

Mientras tanto, a pesar del desgranamiento de la unidad inicial, el SMATA organizó una movilización general el 1º de junio para presionar públicamente las negociaciones que se desarrollaban en el Ministerio de Trabajo.

Nuevamente el método que se impuso fue el de asambleas generales en las fábricas. En éstas se resolvió lanzar un paro de 48 horas para los días 6 y 7 de junio en Ford, Volkswagen (Pacheco) y Mercedes Benz (Daimler-Chrysler). Durante la segunda jornada de paro, el día 7, los trabajadores agregaron otra medida de fuerza: cortes de ruta en Panamericana (Pacheco, Ford y Volkswagen) y en Ruta 3 (González Catan, Mercedes Benz) (Santella, 2009: 64; FeTIA, 2005: 7; *La Verdad Obrera* 16-6-05; *Prensa Obrera*, 9-6-05).

Ante el escalamiento y la convergencia parcial de las acciones obreras, el 14 de junio se firmó el acuerdo que otorgó los aumentos salariales para el conjunto de las empresas en conflicto (Acu 222-2005-E). Tanto en Volkswagen como en Ford y Mercedes Benz se tendió a hacer confluir los salarios básicos.¹⁷ Asimismo, en el acuerdo se fijaron los incrementos de los *tickets*, los subsidios de transportes, y pagos extraordinarios por única vez.

El movimiento de la producción automotriz demostró el impacto del conflicto. En Volkswagen, de 2 500 unidades mensuales antes del conflicto se pasó a casi 1 700 unidades para mayo y junio (creciendo luego a un promedio de 2 800 unidades). En el caso de Mercedes Benz no se verificaron variaciones significativas, aunque sí hubo

¹⁶ Como paliativo de este proceso de crecimiento productivo con decrecimiento de costos laborales, en el acuerdo se aclaró que, para aquellos trabajadores temporarios que al vencer su contrato no fueran efectivizados y que no les correspondiese indemnización, por haber estado contratados menos de un año, la empresa les otorgaría una gratificación de \$1 500.00 en dos cuotas de \$ 750.00.

¹⁷ En realidad, esta tendencia a la confluencia evidenció las diferencias existentes hasta entonces en los salarios: Ford pagaba \$ 9.48 la hora, Mercedes \$ 9.40 y Volkswagen \$ 8.68, es decir, 10% menos. A partir de la vigencia plena del acuerdo las tres empresas confluyeron a pagar \$ 10.14.

un crecimiento posterior al acuerdo de casi 30%. En Ford, la caída de la producción también fue pronunciada, de 5 700 unidades mensuales se pasó a 3 800 en mayo, retomándose el crecimiento en el segundo semestre del año con 6 800 unidades por mes.

En mayo de 2006, las luchas desplegadas en los lugares de trabajo reaparecieron en ocasión del vencimiento del acuerdo salarial anual.

Los trabajadores presionaron principalmente a través del quite de colaboración. Desde el 6 de mayo redujeron las horas extras y organizaron la deliberación y toma de decisiones en asambleas desarrolladas en los lugares y durante el horario de trabajo.

El resultado de estas acciones se manifestó en las caídas de producción que experimentaron las distintas empresas, en Ford se contrajo 15% en relación al mes previo; en Volkswagen la caída fue de 11%, en Toyota bajó 13%, y en General Motors la baja fue de 8%.

De esta forma, el 9 de junio se selló el acuerdo 407-2006-E entre el SMATA, Ford, Volkswagen, Mercedes Benz y General Motors. En él se estableció un aumento inicial de 20% (15% remunerativo más 5% no remunerativo) hasta marzo de 2007, y las empresas solicitaron al sindicato el mayor esfuerzo posible para, a través de la extensión de las horas extras, recuperar la producción caída durante el conflicto. En los días siguientes a este acuerdo general, las empresas firmaron separadamente convenios con el SMATA (MB-609-2007-E, VW-203-2007-E, Toyota-738-2006-E y 1157-2007-E, Ford-1580-2007-E) donde se aceptaba un incremento salarial hasta alcanzar el 40%, ampliado, ahora sí, hasta marzo de 2008.

La experiencia de los conflictos de los años anteriores, así como la continuidad de la prosperidad con que inició el año 2008, permitieron que, cuando se venció el acuerdo salarial de los últimos dos años, las empresas y el SMATA negociaran otro aumento de salarios sin necesidad de que el conflicto se abriese paso. De este modo, en mayo de 2008, se firmaron los acuerdos con Ford (Acu-720-2008-E), Volkswagen (717-2008-E), Mercedes Benz (591-2008-E), General Motors (590-2008-E) y Toyota (20-2009). En todos los casos se estableció una suba de 25% de los salarios básicos para el año 2008,¹⁸ así como el pago por única vez de un monto atado a metas de producción.

Sin embargo, dicha continuidad del ciclo ascendente se vio afectada negativamente con el correr de los meses. Primero por el conflicto protagonizado por las entidades patronales de la producción agropecuaria y los cortes de ruta que dificultaron la circulación de insumos y vehículos terminados en la primera mitad del año; luego

¹⁸ Este 25% se implementó en tandas de, primero, el 20% más 5% no remunerativo que luego adquiriría carácter remunerativo.

la profundización de la crisis mundial —más aguda para la industria automotriz— implicó un corte en el ciclo de “crecimiento histórico”. En los últimos meses del año 2008, las empresas terminales experimentaron abruptas caídas en sus volúmenes de producción, Ford 34%, General Motors 49%, Mercedes Benz 40%, Renault 50%. Y, en el caso de Volkswagen, la producción se mantuvo sin mayores variaciones hasta diciembre inclusive, pero durante enero y febrero de 2009 suspendió plenamente la producción.

Los violentos ajustes que significaron estas caídas y que fueron trasladados a los trabajadores en forma de despidos, la no renovación de contratos y las suspensiones masivas, significaron también el fin de la “paz social” de los dos años inmediatamente previos. Pero caen fuera del objeto de este trabajo.

Balance de la reactivación general

El ciclo de crecimiento posterior a una de las mayores crisis del sector en su historia, renovó las bases del proceso de valorización del capital. A su vez, esta renovación tomó forma concreta mediada por la lucha entre las clases de personificación que se enfrentan en el proceso de producción social. Durante este período, tal lucha se caracterizó por la reactivación de los conflictos encabezados por los obreros, principalmente por la cuestión del salario.

En un contexto de mejoría del mercado laboral, el desempleo retrocedió parcialmente y la disputa por los puestos de trabajo (su ataque o defensa) prácticamente desapareció. Los representantes directos del capital concentraron sus acciones en consolidar los avances de la flexibilización logrados durante el período de crisis para, de ser posible, profundizarlos.

De esta forma, el conjunto de los conflictos correspondientes a este momento tuvieron por eje bien el reclamo de aumentos salariales bien la implementación de nuevas condiciones tendientes a flexibilizar la compra y el consumo de la fuerza de trabajo, o la concreción de las ya logradas a través de la modificación de los convenios colectivos de trabajo.

Así fue como, en muchos casos, en el mismo acuerdo que establecía los incrementos salariales se incorporaron condiciones flexibilizadoras, expresándose así la estrategia de los capitales, es decir: aumentos en el precio de la fuerza de trabajo a cambio de una nueva etapa en la avanzada flexibilizadora que sentaba condiciones para el crecimiento de la explotación.

Las posiciones de fuerzas relativas entre los oponentes también se evidenciaron en el desarrollo de los conflictos. Los ejes de la lucha y sus resultados no se distribuye-

ron con homogeneidad. En los primeros dos años se concentra más del 55% de los avances capitalistas desenvolviéndose después con más lentitud. En sentido opuesto, los incrementos salariales fueron lentos en los primeros años y, a partir del fortalecimiento de la conflictividad obrera, crecen con mayor rapidez —el 50% del aumento total se concentró en los últimos dos años.

Esta fue la manera concreta en la que se renovaron las bases sobre las que se sostiene, al menos en parte, la valorización de los capitales que se aplican productivamente a la fabricación de vehículos automóviles.

Dichas bases se constituyen del doble proceso de compra sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Doble porque se paga por esa mercancía un precio que no permite la normal reproducción de su portador a través de la constante caída del salario real durante los años noventa y hasta 2005; mientras, simultáneamente, se aumenta la intensidad en el proceso de trabajo que arranca, de este modo, al obrero una masa mayor de esa mercancía mal pagada.

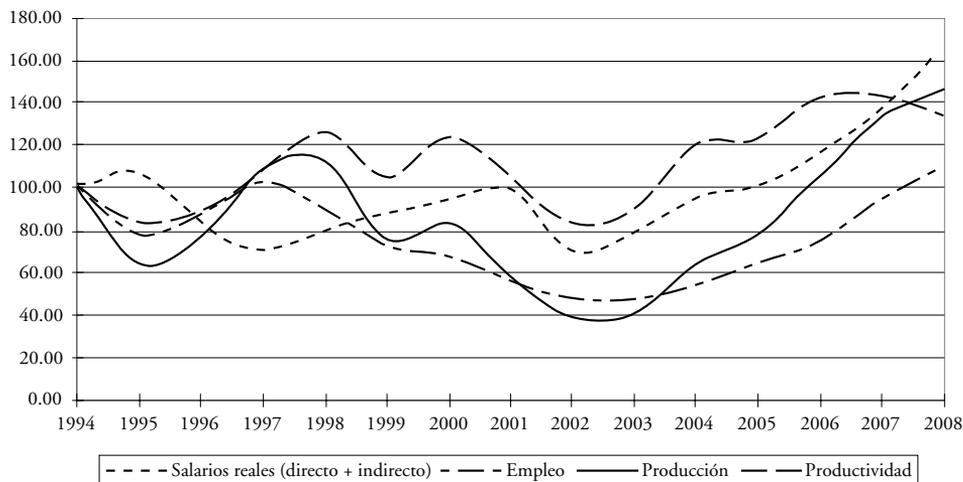
En este ciclo de crecimiento récord vivido entre 2004 y 2008, estas bases tuvieron un comportamiento distinto al de la fase semejante del período 1994-1998, cuando ambas se movieron en el mismo sentido.

La intensificación se profundizó tanto de hecho como en su cristalización normativa, producto de la flexibilidad laboral, lo que, en parte, tiene su efecto en la elevación de los indicadores de productividad por obrero. El período de crecimiento vivido entre 2004 y 2008 es ilustrativo de cómo la flexibilización laboral intensifica el consumo de la fuerza de trabajo a la vez que abarata sus costos. Por ejemplo, la utilización del banco de horas en un tiempo en el que crecieron primero y más aceleradamente las horas anuales trabajadas, después, y más lentamente, el empleo —cuyo reflejo puede verse en el crecimiento del 50% de la jornada anual por trabajador entre 2003 y 2006, cuando el empleo comenzó a crecer más—. De modo que primero se hizo trabajar más a los trabajadores sin pagar por las horas extras que se anotaron a cuenta en el banco. Luego, las empresas analizan qué les resulta más conveniente, si pagar las horas extras o compensarlas con el aumento de las contrataciones. A su vez, en este cálculo las empresas tienen que considerar que las nuevas contrataciones las hacen relativamente abaratas, porque ingresan mediante contratos temporales y en las nuevas categorías iniciales que profundizan el quiebre de la ya rota norma de igual remuneración por igual trabajo.

En cambio, otro fue el comportamiento del proceso de compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Si bien se profundizó por medio de esta diferenciación de las condiciones de ingreso de nuevos trabajadores, en el conjunto del período no sólo dejó de bajar sino que comenzó su recuperación. La lucha de los trabajadores en este sentido logró que, a partir de 2006, el precio de venta de su mercan-

cía superase el mejor salario obtenido desde el inicio de la reestructuración. Para 2008, los salarios reales se ubicaron 50% por encima de los de 1995 (el mejor nivel desde 1994).¹⁹

Gráfica 1
Producción, productividad, empleo y salarios. Evolución 1994-2008



Fuente: cuadro 1 del anexo estadístico en este mismo artículo.

Esta recuperación del salario real quedó reflejada en los indicadores de la distribución del producto entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo.

En el caso de la parte que les corresponde a los trabajadores a través del pago de sus salarios y su relación con el total de la facturación por ventas del sector, después de haber alcanzado su piso en 2006 cuando los salarios representaron el equivalente al 3.64% de la facturación, los sucesivos aumentos conquistados lo llevaron al 5.22% del total de las ventas.

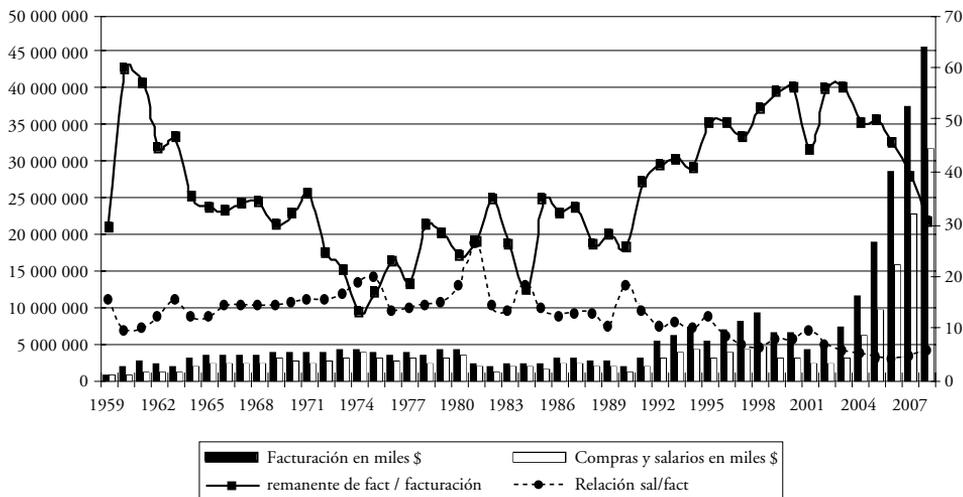
¹⁹ Esto es así si tenemos en cuenta la medición de la inflación que realiza el INDEC a través del IPC, si la cuenta se realiza con la más disímil de las mediciones alternativas el resultado es similar. Es decir, el aumento pasa a ser de 40%.

Sin embargo, no debe perderse de vista que esta recuperación de dos puntos se diluye al ponerla en perspectiva de largo plazo. Durante el proceso de reestructuración iniciado en 1994, esta representación se fue reduciendo hasta alcanzar, después de quince años, 50% de la parte del producto que se pagaba en salarios a principios de la reestructuración. Y debe considerarse que estos quince años (1994-2008) se ubican muy por debajo de la representación que los salarios tuvieron en promedio a lo largo de la historia del sector. El promedio histórico de representación de los salarios en las ventas en los 50 años de existencia de la industria terminal fue de 12%, mientras que el promedio de estos quince años fue de apenas 6.60%.

En lo referente a cuánto se quedaron los capitales del total del producto vendido por año, se produjo una reducción. Después de su nivel récord de 2003 cuando alcanzó 56%, retrocedió paulatinamente hasta ubicarse en 30% en 2008.

Al poner este movimiento en la perspectiva del largo plazo se disipan los posibles sentimientos de compasión hacia estos capitales por su retroceso en la apropiación del producto total. El promedio histórico en sus 50 años de vida fue de 36% sobre el total de la facturación, mientras que en estos últimos cinco años fue de 43% y, al promediar los quince años del proceso de reestructuración, alcanza hasta 48%, nada mal.

Gráfica 2
Facturación-compras y salarios, su relación 1959-2008.



Fuente: cuadro 2 del anexo estadístico de este mismo artículo.

Límites y perspectivas

La respuesta a la pregunta que impulsó este artículo encuentra una primera forma, al menos parcial, en que —como vimos— durante el período de reactivación sindical, ésta centró sus acciones exclusivamente en la cuestión salarial, lo que tuvo efectos que significaron un avance para los trabajadores, en tanto el proceso de venta sistemática de su fuerza de trabajo por debajo de su valor que venía experimentando, por lo menos desde los años noventa, fue parcialmente revertido. Esto quiere decir que su mercancía se encuentra en mejores condiciones para reproducirse y, como sabemos, ésta es indisoluble del trabajador que la porta, con lo cual quiere decir mejores condiciones de vida y reproducción para la clase obrera.

Sin embargo, este avance o recuperación se logró a cambio de agudizar la flexibilización laboral. Principalmente a través de la consolidación de las distintas medidas que los representantes directos del capital habían logrado incorporar con carácter excepcional durante la aguda crisis de 1999-2002. Pero también se produjeron avances propios de este período, como la diferenciación de las condiciones salariales de ingreso.

Esto, por un lado, agrandó las posibilidades de intensificar los procesos de trabajo, haciendo un uso más flexible al momento de consumir la fuerza de trabajo, contrarrestando la recuperación de su valor. A través de la intensificación, el capital hace que el obrero le entregue una masa mayor de mercancía por el mismo precio. Y cuando este precio aumenta, como pasó a partir de 2006, esto se ve relativizado.

Pero, por otro lado, tales avances dejaron sentadas las condiciones para una rápida descarga de los costos sobre los trabajadores. Las condiciones diferenciales de ingreso y la contratación temporal, generalizada como método de incorporación de personal, le dan a las empresas la posibilidad permanente de, al mismo tiempo que aumentan la masa de trabajadores explotados y su capacidad de producción de un modo abaratado cuando así lo necesitan, estar siempre listos para reducir el ejército de trabajadores en activo sin costos indemnizatorios.

Puesto singularmente en evidencia al estallar la nueva etapa de la crisis en la unidad mundial a fines de 2008, las herramientas utilizadas por las empresas para reducir el impacto sobre ella, expresaron los alcances de esta posibilidad. A la vez que marcaron el límite que tuvo el accionar de los trabajadores de la industria terminal automotriz durante el proceso de reactivación sindical. Como no lograron hacer retroceder ni un ápice la avanzada flexibilizadora de los años anteriores (en realidad, vimos que, ni siquiera estuvo en discusión), ante el primer atisbo de freno del crecimiento en la producción comenzaron a pagar con despidos (principalmente no renovaciones de contratos) y suspensiones masivos.

El análisis realizado hasta aquí señala también que los avances parciales en cuanto al precio de la fuerza de trabajo, se lograron en los momentos en los cuales la acción gremial de los trabajadores automotrices tendió hacia la convergencia unificadora, superando la fragmentación por empresa y por región, así como a la movilización decidida del conjunto de los trabajadores (a través de la organización por asambleas) por fuera de los límites estrechos del lugar de trabajo, sacando el conflicto a la luz de otros sectores de la sociedad (cuando las huelgas fueron acompañadas por movilizaciones y cortes de rutas). De forma tal que cualquier perspectiva de hacer avanzar la acción gremial en la superación de sus límites debería tener en cuenta estos hechos.

Anexo estadístico

Cuadro 1
Salario, empleo, producción, productividad y horas trabajadas, 1994-2008

Año	Salarios reales (directo + indirecto)	Empleo	Producción	Productividad	Hrs. trabajadas en miles
1994	\$ 2 062	25 734	408 777	15.88	48 135
1995	\$ 2 175	21 362	262 401	12.28	34 570
1996	\$ 1 731	22 728	313 152	13.78	32 981
1997	\$ 1 447	26 286	446 306	16.98	39 212
1998	\$ 1 646	22 963	457 956	19.94	39 328
1999	\$ 1 801	18 522	304 834	16.46	22 087
2000	\$ 1 937	17 381	339 246	19.52	20 210
2001	\$ 2 029	14 250	235 577	16.53	17 355
2002	\$ 1 434	12 166	159 401	13.10	13 146
2003	\$ 1 596	12 051	169 621	14.08	13 036
2004	\$ 1 935	13 751	260 402	18.94	19 237
2005	\$ 2 071	16 485	319 755	19.40	25 236
2006	\$ 2 391	19 095	432 101	22.63	32 176
2007	\$ 2 803	24 164	544 647	22.54	36 857
2008	\$ 3 393	28 051	597 086	21.29	42 412

Fuentes: elaboración propia con base en el Anuario 2008 de la Asociación de Fábricas de Automotores de la República Argentina (ADEFA) y la evolución interanual del Índice de Precios al Consumidor del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Cuadro 2
Facturación–compras y salarios: su relación 1959-2008

Año	Facturación miles de \$ (a)	Compras en miles de \$ (b)	Salarios y sueldos en miles \$ (c)	Remanente de ventas en miles de \$ (a-b-c)	Remanente/ facturación
1959	573 787	319 906	86 461	167 420.00	29.18
1960	1 697 238	527 245	155 600	1 014 393.00	59.77
1961	2 579 597	857 861	251 508	1 470 228.00	56.99
1962	2 227 229	973 960	260 121	993 148.00	44.59
1963	1 847 038	713 720	276 584	856 734.00	46.38
1964	2 732 645	1 443 621	326 878	962 146.00	35.21
1965	3 266 599	1 805 237	380 234	1 081 128.00	33.10
1966	3 212 231	1 711 150	456 582	1 044 499.00	32.52
1967	3 274 265	1 704 454	456 570	1 113 241.00	34.00
1968	3 392 377	1 765 178	471 090	1 156 109.00	34.08
1969	3 892 559	2 193 214	545 666	1 153 679.00	29.64
1970	3 739 871	1 999 583	544 436	1 195 852.00	31.98
1971	3 820 747	1 897 131	568 954	1 354 662.00	35.46
1972	3 496 773	2 127 258	516 573	852 942.00	24.39
1973	3 959 236	2 475 289	649 614	834 333.00	21.07
1974	4 218 904	2 889 382	783 320	546 202.00	12.95
1975	3 510 358	2 255 828	676 785	577 745.00	16.46
1976	3 315 955	2 133 956	425 087	756 912.00	22.83
1977	3 688 638	2 504 063	500 017	684 558.00	18.56
1978	3 336 167	1 881 069	471 914	983 184.00	29.47
1979	4 152 575	2 381 562	600 835	1 170 178.00	28.18
1980	4 251 688	2 499 173	743 040	1 009 475.00	23.74
1981	2 201 531	1 049 540	569 975	582 016.00	26.44
1982	1 871 723	954 599	265 213	651 911.00	34.83
1983	2 194 275	1 343 720	284 412	566 143.00	25.80
1984	2 435 552	1 580 574	432 748	422 230.00	17.34
1985	2 322 941	1 212 243	309 744	800 954.00	34.48
1986	3 084 034	1 728 738	365 293	990 003.00	32.10
1987	3 082 992	1 680 094	385 062	1 017 836.00	33.01
1988	2 544 031	1 568 507	315 841	659 683.00	25.93
1989	2 589 660	1 610 873	259 698	719 089.00	27.77

Cuadro 2
(continuación)

Año	Facturación miles de \$ (a)	Compras en miles de \$ (b)	Salarios y sueldos en miles \$ (c)	Remanente de ventas en miles de \$ (a-b-c)	Remanente/ facturación
1990	1 551 481	879 470	280 248	391 763.00	25.25
1991	2 777 053	1 368 463	360 783	1 047 807.00	37.73
1992	5 386 308	2 635 243	538 996	2 212 069.00	41.07
1993	6 074 335	2 845 486	646 790	2 582 059.00	42.51
1994	7 359 321	3 627 326	718 651	3 013 344.00	40.95
1995	5 562 250	2 170 425	650 481	2 741 344.00	49.28
1996	6 839 704	2 900 785	551 750	3 387 169.00	49.52
1997	8 009 849	3 735 661	536 076	3 738 112.00	46.67
1998	9 248 449	3 893 637	537 507	4 817 305.00	52.09
1999	6 488 192	2 452 495	469 187	3 566 510.00	54.97
2000	6 326 365	2 317 460	468 694	3 540 211.00	55.96
2001	4 366 249	2 036 377	398 366	1 931 506.00	44.24
2002	4 575 518	1 728 776	302 611	2 544 131.00	55.60
2003	7 113 161	2 739 687	378 581	3 994 893.00	56.16
2004	11 707 950	5 396 865	539 005	5 772 080.00	49.30
2005	18 896 602	8 768 354	733 928	9 394 320.00	49.71
2006	28 750 043	14 606 520	1 046 589	13 096 934.00	45.55
2007	37 448 861	21 196 907	1 630 012	14 621 942.00	39.05
2008	45 583 530	29 300 014	2 379 397	13 904 119.00	30.50

Fuente: elaboración propia con base en el Anuario 2008 de la Asociación de Fábricas de Automotores de la República Argentina (ADEFA).

Bibliografía

Asociación de Fábricas de Automotores de la República Argentina (ADEFA), varios años, *Anuario estadístico*, Buenos Aires.

Asociación de Fábricas de Automotores de la República Argentina (ADEFA), varios años, *Informes estadísticos*, Buenos Aires.

Federación de Trabajadores de la Industria y Afines (FeTIA)-CTA, 2005, “Ford un nuevo modelo”, *Engranajes*, núm. 1, septiembre, Buenos Aires.

Guevara, S., 2009, “Los trabajadores de la industria automotriz del Mercosur frente a la crisis mundial actual”, en *Memorias del 9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo- El trabajo como cuestión central*, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires. Disponible *on-line* en <<http://www.aset.org.ar/congresos/9/ASET.htm>>.

Guevara, S., 2007, “El Mercosur como reproducción de la forma específica de la acumulación de capital en el Cono Sur: una primera aproximación desde el sector automotriz”, en A. Fernández (editor), *Estados y sindicatos en perspectiva latinoamericana*, Buenos Aires, Prometeo Libros.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), *Series históricas de: Producto Bruto Interno, Índice de Precios al Consumidor, Tasa de Desempleo*. En <www.indec.gov.ar>.

Iñigo Carrera, J., 2008, *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J. 2007, *La formación económica de la sociedad Argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Buenos Aires, Imago Mundi.

La Verdad Obrera, 2005, “La lucha de los trabajadores automotrices”, *La Verdad Obrera* N°165, 16/6/05, Buenos Aires.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS), *Convenios y Acuerdos Colectivos de Trabajo*. En <www.trabajo.gob.ar>.

Prensa Obrera, 2005, “Los mecánicos volvieron a la panamericana”, *Prensa Obrera* N 903, 9/6/05, Buenos Aires.

Santella, A., 2009, “Conflicto obrero en el sector automotriz argentino (1994-2006)”, en P. Lenguita y J. Montes Cató (coordinadores), *Resistencias Laborales. Experiencias de repolitización del trabajo en Argentina*, Buenos Aires, El Aleph.com.

Recibido el 14 de julio de 2009.
Aceptado el 12 de marzo de 2010.