

CAPÍTULO
13
TOMO II

**Transformaciones en las relaciones
laborales y conflicto sindical:**

formas concretas de la acumulación de capital en la
industria automotriz argentina 1991-2015

Sebastián Guevara

Transformaciones en las relaciones laborales y conflicto sindical:

formas concretas de la acumulación de capital en la industria automotriz argentina 1991-2015

Sebastián Guevara

INTRODUCCIÓN

La industria automotriz argentina se ha constituido desde la segunda mitad del siglo XX como uno de los sectores productivos que expresan más plenamente la forma específica en que se desarrolló la acumulación de capital en el país.

Desde el ingreso productivo de los principales capitales que se aplican a la fabricación de vehículos automotores, a finales de la década de 1950, este sector se ha caracterizado por la profunda diferencia que media entre las condiciones de producción de esos mismos capitales en los principales mercados mundiales y las que pusieron en funcionamiento en la Argentina. Esto es, los principales productores del mercado mundial automotriz radicaron porciones de capital para ponerlos en producción en condiciones técnicas muy alejadas de las condiciones normales de producción. Estas se refieren tanto al proceso de producción como al de valorización del capital (MARX, 2014). Se producía de manera exclusiva para el mercado interno, que al ser excesivamente pequeño resultaba en una muy pequeña escala de producción, lo cual impedía la aplicación de las técnicas más desarrolladas, atentando contra la productividad del trabajo aplicado; y, a su vez, este atraso técnico estructural redundaba en una estructura de costos permanentemente superior a las imperantes en los principales países productores del mercado mundial, atentando así, además, contra la competitividad del sector por fuera del mercado interno (BARANSON, 1969; NOFAL, 1989; SOURROUILLE, 1980). Estas condiciones particulares de producción afectaron negativamente al proceso de valorización del capital, que al operar permanentemente con costos superiores a los medios (con una productividad del trabajo menor a la media) no alcanzaron a apropiarse de la tasa media (o normal) de ganancia (MARX, 1995).

Sin embargo desde la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad, los principales capitales automotrices del mundo continúan operando en el mercado argentino. La respuesta a esta aparente paradoja es que los mismos logran compensar esas condiciones particulares de valorización mediante la apropiación de riqueza social extraordinaria (en el sentido de que trasciende más allá de la plusvalía extraída inmediatamente a los obreros que explotan) que les permite

aumentar su tasa de ganancia concreta particular hasta alcanzar niveles similares a la tasa media de ganancia.

La fuente principal e históricamente más característica que alimenta la riqueza social extraordinaria que los capitales industriales vienen apropiándose en la Argentina es la renta diferencial del suelo que fluye junto al valor de las exportaciones de mercancías agrarias características del proceso nacional: ya sea mediante la intervención directa del Estado nacional, que se apropia de parte de esa renta y luego la distribuye mediante exenciones impositivas, políticas sectoriales de promoción (y esto es particularmente importante en el sector automotriz), líneas de crédito subsidiados, etc.; ya sea mediante su intervención indirecta, por medio de la sobrevaluación de la moneda nacional que permite a los capitales operar desde la Argentina importando medios de producción especialmente abaratados y multiplicar sus ganancias al remitirlas al exterior. El resultado es que los capitales industriales que operan restringidos al tamaño del mercado interno argentino logran hacerse de una parte de esa renta del suelo para compensar sus condiciones locales de valorización. Adicionalmente, cuando el Estado fija impuestos para la exportación de mercancías agrarias – o sobrevalúa la moneda –, esas mercancías circulan proporcionalmente abaratas dentro del mercado local, y al resultar en su mayoría medios de vida para el conjunto de la población obrera en la Argentina, arroja una nueva ventaja para los capitales industriales cuando compran fuerza de trabajo que se encuentra de este modo abarata pero en condiciones de reproducir su vida (y lo que para estos capitales importa, sus atributos productivos) relativamente normales. Es decir que compra una fuerza de trabajo más barata en términos internacionales, sin afectar el poder adquisitivo que el salario tiene dentro del ámbito nacional y, luego, la consume de acuerdo a las condiciones nacionales de reproducción. Esta vía de apropiación de renta se expresa claramente en la diferencia que media entre el salario cuando es medido en términos de valor (dólares de paridad) y cuando es medido en términos de poder adquisitivo (salario real). La manifestación de esta diferencia calculada para el sector automotriz y puesta en comparación con la evolución de los salarios automotrices en los Estados Unidos (EEUU) puede observarse en el Gráfico 1:

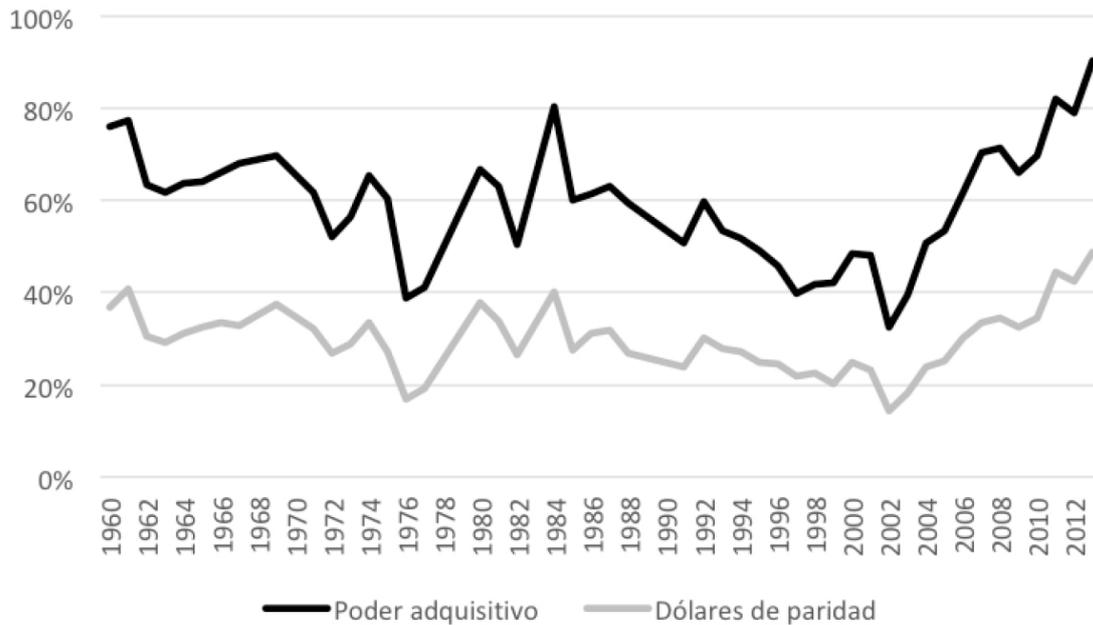


Gráfico 1 Salario automotriz argentino como porcentaje del de Estados Unidos, en poder adquisitivo y en dólares de paridad

Fuente: Fitzsimons y Guevara (2018).

Dentro del sector automotriz en particular se extendió de un modo muy característico otra fuente de riqueza social extraordinaria que apropian los capitales automotrices para compensar sus condiciones de valorización. Se trata de la plusvalía que dejan pendiente de apropiación los pequeños capitales por tener su ganancia concreta determinada por la tasa de interés en lugar de la tasa media de ganancia (normalmente inferior a esta última) (IÑIGO CARRERA, 2013). La relación establecida entre los capitales que operan en el sector terminal automotriz y los pequeños capitales que los abastecen como autopartistas, proveedores de servicios industriales o puntos de comercialización de la producción (concesionarias automotrices) ha ilustrado históricamente esta transferencia de riqueza social.

En el proceso argentino de acumulación de capital se ha desarrollado, con marcada claridad desde el inicio de la última dictadura militar en 1976, otra fuente de riqueza social extraordinaria que alimenta los procesos de valorización de los capitales industriales (entre los que ocupan un lugar destacado, siempre, los de las empresas automotrices). Esta surge de la compra sistemática, y sostenida en el tiempo, de la fuerza de trabajo a un precio que se ubica por debajo de su valor. Desde el último cuarto del siglo XX se viene desplegando un proceso constante (con variaciones de velocidad, eso sí) de deterioro en las condiciones de reproducción de porciones crecientes de la población obrera argentina. Este proceso se expresa relativamente en la caída del salario real industrial. En el caso particular de la industria automotriz

desde el pico alcanzado por el poder adquisitivo de los salarios en el año 1984 se ha producido una profunda caída que los años recientes de recuperación no han alcanzado a compensar (y ya se abrió una nueva fase de la misma). En síntesis los capitales industriales que operan en el país compran la fuerza de trabajo por debajo de su valor y se apropian así de una parte extra del valor producido, es decir de una plusvalía extraordinaria sobre la base de la sobreexplotación que se suma a la compensación de sus condiciones concretas de valorización (FITZSIMONS; GUEVARA, 2016; GUEVARA, 2010b; IÑIGO CARRERA, 1998).

Contemporáneamente a este proceso de transformación en las condiciones de reproducción de la población obrera en la Argentina se desarrolló, en el nivel mundial, el llamado proceso de reestructuración productiva y el consecuente despliegue de una nueva división internacional del trabajo que dieron una nueva forma a la internacionalización del capital (FRÖBEL; HEINRICHS; KREYE, 1980). La aplicación de innovaciones técnicas – desarrollo de la informática y avance de la automatización – implicaron un profundo cambio en las condiciones materiales de producción en general, y de la producción en el sector de la industria automotriz en particular. En este último el despliegue de la internacionalización de la producción y el reordenamiento de los circuitos – tanto en el nivel global como regional y local –, fueron algunos de los resultados del salto en las condiciones de producción del sector (vía el aumento de la productividad general) (ARZA; LOPEZ, 2008).

Estas transformaciones globales implicaron para la industria automotriz Argentina un profundo impacto que amenazó sus condiciones de supervivencia. Después de una profunda crisis en los años 1980, la década de 1990 inició con un proceso de reestructuración de la producción aparentemente similar al proceso global. Entre sus resultados estuvo el aumento en la escala de producción, el cambio en el perfil exclusivamente orientado al mercado interno y la incorporación de algunos de los avances técnicos desarrollados en la industria en el nivel global (ARZA; LOPEZ, 2008; BARBERO; MOTTA, 2007; PINAZO, 2015; SANTARCANGELO; PERRONE, 2012).

Sin embargo, más allá de las apariencias, ese proceso de reestructuración productiva no tuvo los mismos resultados que tuvo en el nivel global. Si bien se modernizaron relativamente los procesos productivos, esto no significó el ingreso de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo. Por el contrario al estudiar la performance de la industria automotriz argentina luego de la reestructuración y compararla con las nuevas condiciones normales de producción que imperan en el nivel mundial, vuelven a aparecer – aunque actualizadas – las mismas características que la definieron históricamente. La escala de producción aumentó, pero mucho menos que la escala normal; la productividad del trabajo creció, pero continúa a la

misma distancia (o más alejada aún) respecto de la productividad aplicada por los principales productores en el mundo; efectivamente trascendió más allá del reducido mercado interno, pero lo hizo mediante el acuerdo de comercio regulado con Brasil, es decir exporta gran parte de su producción a ese destino pero a cambio importa de allí una cantidad similar (y por momentos superior), de modo que el resultado final respecto de la escala de producción queda compensado al tamaño que podría consumir internamente. Si bien la reestructuración productiva permitió una relativa modernización respecto de su *performance* histórica, cuando se comparan esos resultados con el movimiento normal de la producción automotriz en el nivel global, se pone de manifiesto que ésta no redundó en una transformación cualitativa de la industria automotriz en la Argentina (FITZSIMONS; GUEVARA, 2016).

No todos los efectos del proceso de reestructuración productiva se limitaron a reproducir relativamente las condiciones históricas de la industria automotriz en la Argentina. Las transformaciones en la organización de los procesos de producción, así como las formas de gestión de los **recursos humanos**, es decir las transformaciones en lo que hace a las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo, sí aportaron alguna novedad para el sector. En sintonía con algunas de las transformaciones operadas en el nivel global, en la Argentina comenzaron a incorporarse las condiciones para hacer un uso más **flexible** de la fuerza de trabajo: con exigencias para que los trabajadores desarrollen atributos polivalentes, se incorporen en equipos de trabajo (de responsabilidad compartida), se involucren en los procesos de mejora continua etc.; y con la obligación de vender su fuerza de trabajo a cambio de salarios con partes crecientemente variables (atadas a metas de producción, de calidad, de involucramiento, etc.) con contratos temporales (sin estabilidad laboral, sin derechos indemnizatorios, etc.) y con una jornada de trabajo que se moduló (banco de horas) de forma tal que permite a los compradores administrar las horas de trabajo para compensar jornadas de duración extraordinaria con jornadas de menor duración sin necesidad de incurrir en los molestos pagos de salarios adicionales (GUEVARA, 2010b; MARTICORENA, 2014). Es decir que los capitales que operan en el sector automotriz lograron comprar la fuerza de trabajo a un menor precio mientras intensificaron su consumo, apropiándose de este modo de una plusvalía extraordinaria que, a costa de las condiciones de reproducción de los trabajadores, alimenta (extraordinariamente) su tasa de ganancia. La caída del salario real puede observarse en el Gráfico 2:

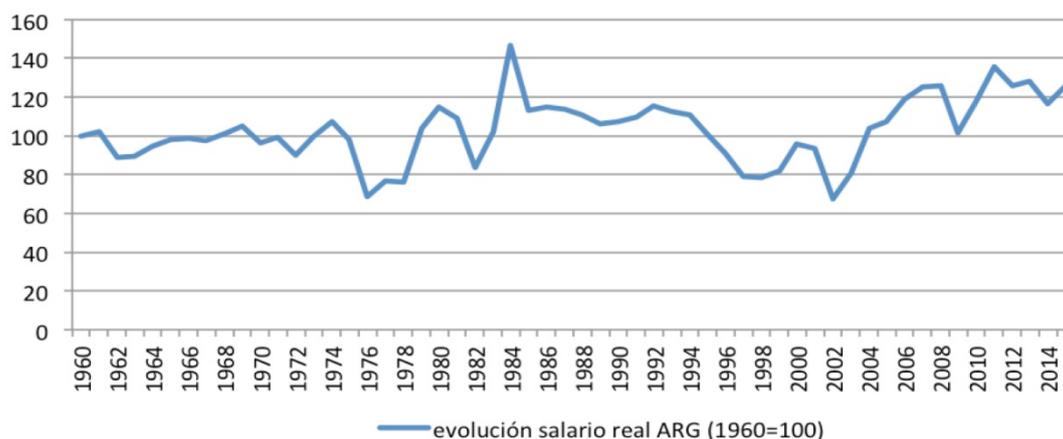


Gráfico 2 Evolución del salario real en la industria automotriz de Argentina (1960-2015)

Fuente: Fitzsimons y Guevara (2018).

En síntesis, las transformaciones experimentadas por la industria automotriz en la Argentina de las últimas décadas implicaron: por un lado, la reproducción de las características del atraso estructural histórico del sector aunque, eso sí, *aggiornado* a las nuevas condiciones imperantes en la industria en el nivel global; sin embargo, por el otro lado le dieron una forma específica al proceso sostenido de compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor mediante la flexibilización de las relaciones laborales, y con ello al desarrollo de una fuente de riqueza social extraordinaria que (junto con la renta de la tierra y la plusvalía liberada por el pequeño capital) permite a los capitales que operan en el sector, reproducir normalmente su proceso de valorización sin necesidad de poner en acción las condiciones normales de producción.

El conjunto de estas transformaciones se desplegó, como no podía ser de otra manera dentro del modo de producción capitalista, mediante las acciones llevadas adelante por las diversas personificaciones del capital – de relaciones e intereses de clase (MARX, 2014); es decir mediante el accionar antagónico de los vendedores y los compradores de fuerza de trabajo, así como del Estado en tanto representante político del capital total de la sociedad en el proceso de la lucha de clases (CALIGARIS, 2012; IÑIGO CARRERA, 2013; MARX, 2014).

En lo que sigue, este trabajo se dedicará a estudiar las formas concretas mediante las cuales las acciones desplegadas por las clases sociales realizaron estas transformaciones en las últimas décadas, reconociendo el curso de la acumulación de capital en general y en el sector automotriz en particular (reflejado en el Gráfico 3).

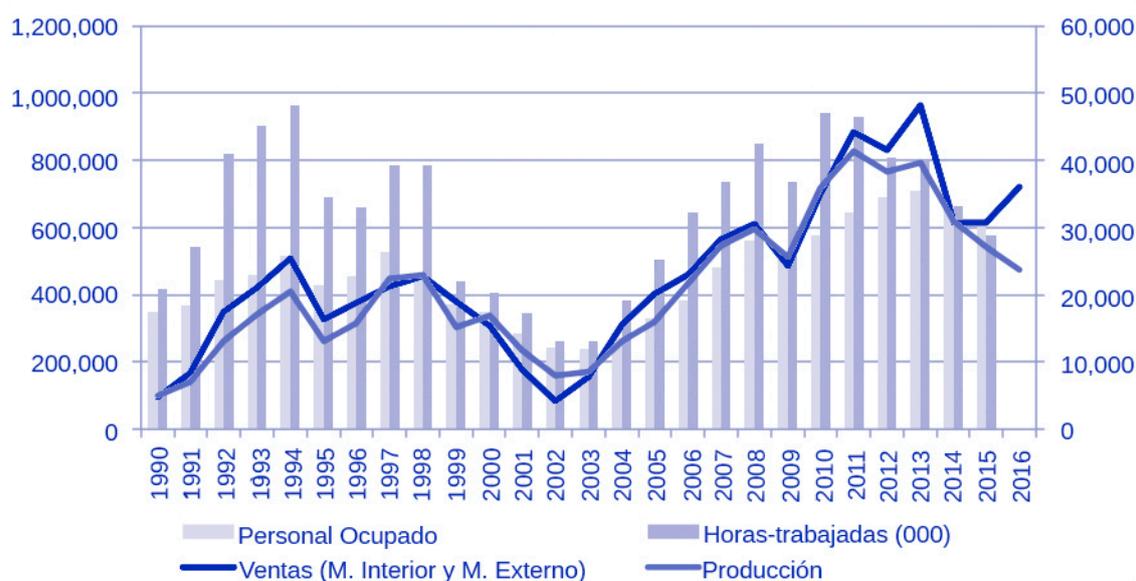


Gráfico 3 Indicadores seleccionados de la industria automotriz Argentina 1990-2016

Fuente: Autoría propia en base a Adefa ([2016?]).

EL CURSO DE LA ACUMULACIÓN, LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ Y LA CONFLICTIVIDAD LABORAL 1991-2003

La acumulación de capital en la Argentina en este período tuvo entre sus características centrales la vigencia de la Ley de Convertibilidad de la moneda nacional, que estableció la paridad nominal del peso respecto del dólar. Esta ley rigió desde 1991 hasta su crisis terminal en diciembre de 2001. A lo largo de toda esa década la moneda nacional se mantuvo sobrevaluada en un nivel aproximado del 100%, es decir que la paridad real del peso se ubicó en una relación de 2 a 1 en lugar del 1 a 1 que enunciaba y garantizaba la ley (IÑIGO CARRERA, 2007). Esta sobrevaluación se constituyó en el mecanismo principal de apropiación de la renta agraria por parte del conjunto de capitales industriales que operaban en el país. Al liquidar las divisas de las exportaciones con una moneda sobrevaluada, el exportador recibió una masa menor de valor. Por el contrario el importador necesitó desembolsar una masa menor de valor en la moneda sobrevaluada y recibió una masa mayor en mercancías. Es decir que los importadores se apropiaron, por esta vía, de parte del valor que no llegó al bolsillo de los exportadores. Cuando los capitales remitieron sus ganancias locales a sus casas matrices se apropiaron de otra porción del valor retenido en la mediación cambiaria. De este modo el proceso de apertura comercial unilateral que experimentó la Argentina en los 1990 (parte de la llamada política neoliberal) agudizó, multiplicación de las importaciones mediante, este mecanismo de compensación en el proceso de valorización del capital. Adicionalmente la

sobrevaluación de la moneda tuvo el efecto de abaratar la fuerza de trabajo (al abaratar los medios de vida) que compraba el conjunto de los capitales industriales, independientemente del curso seguido por el salario real.

Particularmente en el sector automotriz, fueron años de renovación de equipos, de apertura y modernización de plantas industriales que dieron sustento al proceso de reestructuración parcial que, a su vez, abrió una fase expansiva en la producción automotriz desde mediados de la década de 1990. Tal expansión se manifestó en el crecimiento de todos los indicadores del sector: la producción y las ventas se multiplicaron por tres entre 1991 y 1998, las exportaciones crecieron sostenidamente hasta superar el 50% de la producción y la productividad física del trabajo creció un 250% (Gráfico 3).

Simultáneamente, otra de las características generales del movimiento de la acumulación en este periodo fue el desarrollo de la **flexibilización** en las relaciones laborales. Por esta senda tomó forma histórica particular la tendencia descendente del precio de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Las condiciones de reproducción de la población obrera desmejoraron significativamente durante esos años. El empleo no registrado tuvo un acelerado crecimiento, de afectar al 27% de los trabajadores en 1990 ascendió hasta el 38% para el año 2000 (llegando al 50% en 2002); el desempleo, por su parte, pasó de una tasa del 7,5% a comienzos de la década a superar el 20% de la población económicamente activa entre 1999 y 2002. Este crecimiento del desempleo no respondió a una caída en la tasa de empleo (que se mantuvo en el orden del 36%) sino al crecimiento de la población económicamente activa; reflejo del empeoramiento en las condiciones de vida que empujó a cada vez más miembros de la familia obrera a salir al mercado a ofrecer su fuerza de trabajo para intentar compensar las pérdidas de ingreso. De hecho la expresión más brutal del deterioro de las condiciones de reproducción obrera se dio en la caída de la capacidad de consumo de los salarios a más del 30% entre 1991 y 2002 (GUEVARA, 2010b).

Y en este terreno las empresas automotrices fueron protagonistas principales. Las nuevas plantas que se abrieron en esos años (excepto la de Volkswagen) se nutrieron de una fuerza de trabajo que fue comprada y puesta en funcionamiento bajo las nuevas condiciones flexibles. Los capitales automotrices firmaron con el Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (SMATA) Convenios Colectivos de Trabajo (CCT) que incorporaron las nociones de polivalencia, trabajo en equipos, remuneraciones variables de acuerdo con metas, de modulación y compensación de la jornada de trabajo, etc. Mientras, las plantas ya existentes (y Volkswagen) que todavía regulaban sus relaciones laborales por los antiguos CCT (más rígidos) hicieron uso de las condiciones flexibles de contratación y fueron desplegando diversas acciones

para introducir parcialmente las condiciones flexibles, especialmente cuando la fase expansiva llegó a su fin y dio inicio a la contracción que tocaría su piso en 2002.

El proceso de flexibilización laboral dio forma a la caída acelerada de los salarios: en el Grafico 2 se observa la baja de 30% entre 1992 y 1997. Es decir que la fase expansiva de la década del 1990 tuvo entre sus fuentes de sustentación, la reducción de la capacidad de consumo de los obreros. Esta sobreexplotación (va más allá de la explotación normal mediante la simple extracción de plusvalía al comprar la fuerza de trabajo a su valor) no se detuvo en esos niveles sino que, por el contrario, se profundizó más aún en el momento de la contracción: cayendo un 15% más hasta el año 2002.

La transformación en las condiciones de explotación en este período no estuvo exenta de fuertes confrontaciones entre los actores sociales. Por el contrario, más allá de la relativa facilidad con la que los capitales que se estaban estableciendo (o re-estableciendo) lograron acordar con el SMATA las nuevas condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo, en el momento de implementarlas se enfrentaron a la resistencia de los trabajadores. Y lo mismo les pasó cuando intentaron ampliar las nuevas condiciones flexibles a las fábricas previamente instaladas.

Uno de los casos paradigmáticos fue el de la reinstalación de Fábrica Italiana de Automóveis Turim (Fiat) en la provincia de Córdoba en el año 1996, haciéndose cargo de la producción automotriz hasta entonces en manos del grupo local Sevel. En ese escenario firmó con SMATA un nuevo CCT en cuyo marco se produjo el traspaso de los trabajadores de Cormec (fábrica de motores y transmisiones) a Fiat. En ese traspaso los trabajadores debían salir de la órbita de actuación de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) para quedar bajo la representación del SMATA a lo que se opusieron porque, entre otras cosas, modificaba perjudicialmente sus condiciones de trabajo, al incorporar distintas nociones de flexibilización en el uso y pago de la fuerza de trabajo, y especialmente porque implicaba una caída del 45% en el salario. El 5 de septiembre abandonaron sus puestos de trabajo y cortaron la Ruta 9 exigiendo mantenerse encuadrados en el convenio de la UOM y que se reconociese a la nueva comisión interna surgida en el marco del conflicto. El 19 de septiembre resolvieron la toma de la fábrica, que duró hasta el día 23 cuando el gobierno de Córdoba dictó la conciliación obligatoria. A mediados de octubre se alcanzó un acuerdo entre los ex-trabajadores de Cormec y la empresa, consistente en: la indemnización de los trabajadores por su desvinculación de Cormec e incorporación a Fiat – sin antigüedad –, encuadrados en el convenio SMATA, pero manteniendo el pago de un plus salarial no remunerativo hasta completar el 95% del viejo salario por dos años. Sin embargo, como la empresa se negaba a reconocer a la comisión interna surgida del conflicto y

sólo se mostraba dispuesta a negociar con SMATA y éste, a su vez, se negaba a que los trabajadores conformasen la seccional local del sindicato, el conflicto se reinició. Los trabajadores constituyeron el Sindicato de Trabajadores Metalmeccánicos de Ferreyra y la empresa respondió despidiendo a 42 operarios. Los obreros volvieron a tomar la planta el 23 de enero de 1997, levantada en 24 horas tras el dictado de una nueva conciliación obligatoria, marcando el proceso de debilitamiento progresivo de la organización local, que se conformó como seccional metalúrgica. En abril de 1997 se convocó a un paro activo, con concentración en el centro de la ciudad del que participaron los trabajadores de Fiat ex-Cormec y parte de los nuevos trabajadores de Fiat. La realización del paro incluyó la instalación de piquetes en la puerta de la fábrica. El lunes 26 se realizó una nueva movilización de trabajadores, que reclamó por la reincorporación de los 42 despedidos más la del dirigente del sindicato y referente en la planta de los trabajadores. Este despido marcó el inicio del acallamiento final del conflicto (GUEVARA, 2010b).

A pesar del resultado final de este conflicto puntual debe destacarse que las acciones desplegadas por los trabajadores en él detuvieron, o retrasaron la implementación plena de las nuevas condiciones flexibles de explotación. Además condicionaron otros procesos de reestructuración, como en el caso de Compañía Interamericana de Automóviles S.A. (Ciadea) – Renault. En esta automotriz (controlada entonces por el grupo local Ciadea) el proceso de tercerización se había iniciado en 1995, cuando traspasó las actividades de mantenimiento industrial a la empresa Polymont – luego vendría la externalización de las tareas de entrega y abastecimiento de materiales por medio de la firma Cargo – proceso que se encontró con la oposición de los trabajadores. La empresa, por su parte, aprovechó el contexto generado por los efectos de la crisis del tequila – amenazó con 1.500 despidos que finalmente se transformaron en retiros voluntarios y suspensiones –, para avanzar con la tercerización. Cuando comenzó el traspaso efectivo de tareas y trabajadores, éstos comenzaron a exigir que la firma contratante se hiciese responsable solidaria de la contratada y que los trabajadores siguiesen encuadrados en el viejo convenio colectivo de Renault, además de que los afectados en el traspaso cobrasen indemnización. Esto último fue rechazado por la empresa, lo que desató un nuevo paso en el conflicto que incluyó la toma de la planta. Finalmente se arribó a un acuerdo en el cual los trabajadores quedaban como empleados de Ciadea aunque bajo tareas gerenciadas por Polymont. De modo que el proceso de tercerización en Ciadea-Renault no pudo realizarse en su plenitud (GUEVARA, 2010b).

La resistencia obrera al avance de la flexibilización perdió fuerza cuando se abrió la fase de contracción de la producción automotriz. Desde 1998 las empresas

automotrices comenzaron a avanzar sobre el empleo que fue reduciendo el margen de acción de los trabajadores y, con ello, facilitando el despliegue de medidas de flexibilización, justificadas por la crisis existente.

En los primeros meses de 1998 Fiat, Renault y Ford suspendieron por algunos días a sus trabajadores para ajustar sus stocks. Luego Fiat y Renault despidieron trabajadores temporales y permanentes. Por su parte Volkswagen acordó con SMATA la suspensión de 150 trabajadores por dos meses, los afectados cobraron un subsidio equivalente al 75% de su salario y se abrió un programa de retiros voluntarios. Además se acordó mantener el segundo turno de producción pero a cambio de reducir la jornada laboral y el salario. Fiat suspendió una semana por mes a 2.500 trabajadores entre abril y septiembre. En el último trimestre de 1998 Ford realizó su ajuste de stocks mediante la eliminación del segundo turno de producción. Esto agitó los rumores sobre 1.400 despidos, movilizándolo a los trabajadores, la comisión interna y el sindicato, que iniciaron la negociación con la empresa. En enero de 1999 se llegó a un acuerdo mediante el cual se suspendió a 1.434 trabajadores desde febrero de 1999 a mayo de 2000. Durante ese lapso se comprometió a garantizar la estabilidad laboral (es decir no producir despidos sin causa) y abrir un programa de retiros voluntarios. A los suspendidos se les pagaría un subsidio de \$700 durante los primeros cinco meses y de \$600 los restantes diez. Pero los últimos cinco meses se contabilizaron a cuenta de la futura indemnización ya que en el acuerdo se establecía que pasados los 15 meses, si la empresa no los volvía a convocar quedaban automáticamente despedidos. A comienzos de 1999 Volkswagen, que venía produciendo con jornada y salario reducido desde el año anterior, firmó una serie de acuerdos con SMATA paralizando la producción un día por semana durante dos meses y la suspensión de 580 trabajadores hasta marzo de 2000. Durante el 2001 prorrogó las suspensiones por dos años, hasta abril de 2002, redujo la jornada semanal de trabajo en un 15%, reduciendo equivalentemente el salario, aunque la empresa acordó pagar en concepto de préstamo el subsidio equivalente al 75% del salario. Luego, en noviembre se estableció la denominada **semana Volkswagen** entre el 1 de diciembre de 2001 y el 30 de junio de 2002. Esta herramienta, que se aplicó simultáneamente en la planta más grande de Volkswagen en Brasil, consistió en reducir la jornada laboral de los trabajadores (y sus salarios) pero no la semana productiva de la empresa. Es decir, los trabajadores pasaron a trabajar cuatro días por semana de manera rotativa, de forma tal que la empresa no detenía nunca su producción. En el mismo acuerdo se estableció la suspensión de 570 trabajadores, con opción a retiro voluntario, jubilación anticipada o traslado a la planta de Córdoba. Finalmente Fiat continuó reduciendo, en 1999, la fabricación a un solo turno de

producción, disminuyendo su personal mediante retiros voluntarios y la suspensión rotativa de 2.465 obreros desde entonces y hasta el cierre de la planta de Ferreyra en el año 2002 (GUEVARA, 2010b).

En el contexto de esta avanzada sobre el empleo las empresas echaron mano de las herramientas de flexibilidad que habían logrado introducir en los nuevos CCT. Por ejemplo, Toyota a partir de 1999 suspendió el segundo turno de producción aplicando el sistema de banco de horas que estaba contemplado en el convenio colectivo; General Motors (GM) aplicó el mismo sistema en julio de 2000. Por su parte, entre las empresas que regían sus relaciones laborales por los viejos CCT, Mercedes Benz logró introducir el banco de horas durante la crisis: en 2002 acordó con SMATA reducir la jornada diaria a 6 horas con el pago de la jornada completa a cuenta del banco de horas. Sin embargo, en estas empresas los trabajadores tuvieron alguna oportunidad para confrontar los intentos de flexibilización. En el caso de Renault, que intentó incorporar el banco de horas en 1999, volvió a encontrarse con el rechazo de los trabajadores. Después de suspender, en el mes de febrero, a 1.200 trabajadores durante todo el año, la empresa propuso en julio reincorporar a 240 de ellos a cambio de modificar el convenio colectivo incorporando el mecanismo de compensación de horas. Los trabajadores rechazaron la propuesta y, adicionalmente lograron la reincorporación de los trabajadores (GUEVARA, 2010b).

El curso seguido por estos conflictos, tanto en su cantidad como en su composición, aparece reflejado – al igual que los del período siguiente – en el Gráfico 4.

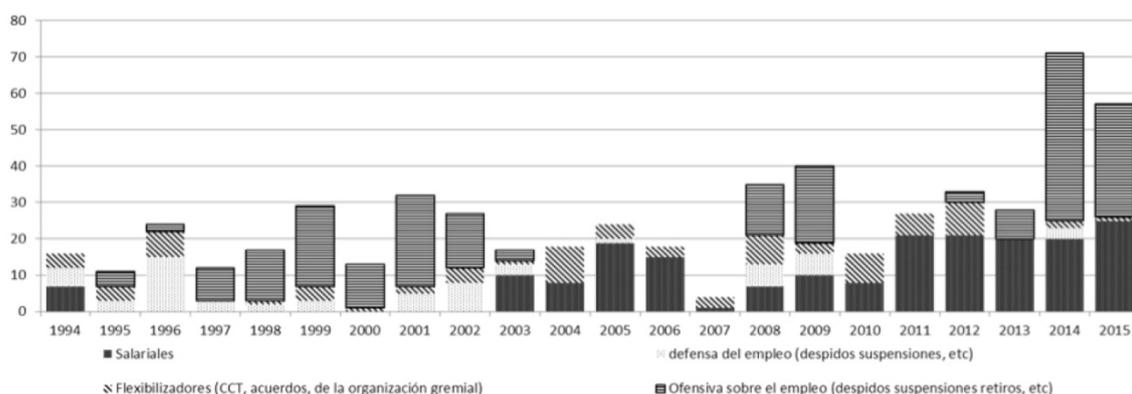


Gráfico 4 Conflictos laborales en la industria automotriz 1994-2015

Fuente: Guevara (2010a).

Nota: Actualizado a 2015 sobre las mismas bases.

EL CURSO DE LA ACUMULACIÓN, LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ Y LA CONFLICTIVIDAD LABORAL 2004-2015

Después de haber llegado a lo más profundo de la crisis en el año 2002, el proceso argentino de acumulación de capital comenzó a experimentar una tímida recuperación que, con el pasar de los años, se transformó en una nueva fase expansiva de inusual duración. Este nuevo momento de crecimiento, sin embargo, no modificó cualitativamente las bases sobre las que se sostiene la acumulación en el país. De modo que reprodujo con ellas el límite específico que porta, el cual comenzó a evidenciarse a principios de la década de 2010, antes de abrir paso nuevamente a una fase de contracción manifiesta a partir del año 2015.

La expansión de la actividad económica tuvo un primer componente en la fuerte caída del salario real promedio (20%), producida mediante la devaluación monetaria acompañada de una suba fuerte de precios con salarios congelados. De este modo la brecha entre el precio de la fuerza de trabajo y su valor se amplió más aún, constituyéndose en la fuente principal de riqueza social extraordinaria que alimentó el proceso de valorización de los capitales en ese momento. A su vez la devaluación llevó la moneda local a un nivel 25% inferior al de su paridad con el dólar. La subvaluación resultante permitió a los capitales que operaban localmente ampliar su campo de acción al resultar encarecidas las importaciones. La capacidad instalada ociosa, que había quedado de la renovación relativa de las plantas del período de sobrevaluación de los 1990, permitió que la producción se ampliase sin necesidad de inversiones nuevas. Más aún, la subvaluación abrió a estos capitales la posibilidad de realizar exportaciones industriales, y por tanto, de una mayor expansión de la producción. Los capitales industriales que protagonizaron esta expansión continuaron aplicando una insuficiente productividad del trabajo, situación que se reflejó en la creación de empleos y la consiguiente disminución de las tasas de desempleo y subempleo. El desempleo pasó rápidamente del 20% que había alcanzado en el piso de la crisis al 7%, y al sumarle la tasa de subempleo se pasó de casi un 50% de la población con problemas de empleo a menos del 15% en un período de cinco años. Este comportamiento del empleo determinó, a su vez, el fortalecimiento de la posición obrera a la hora de vender su fuerza de trabajo. Se desarrolló así un proceso de recuperación de protagonismo por parte de las organizaciones sindicales y se logró frenar el movimiento de caída de los salarios y comenzar una relativa recuperación. Sin embargo el proceso de recuperación salarial fue relativizado por la continuidad de muchos de los aspectos que hacen a la precariedad en las condiciones de venta de la fuerza de trabajo. El trabajo no registrado no logró romper el piso del 33%, la

inestabilidad de los contratos temporales y eventuales se extendió más allá de los niveles alcanzados en los 1990 y lo mismo pasó con las cláusulas que flexibilizan el uso de la fuerza de trabajo. De modo que la recuperación salarial fue contrapesada por la creciente intensidad en el consumo de la fuerza de trabajo. Después de cinco años de crecimiento a **tasas chinas** el salario promedio volvió al nivel previo a la devaluación, es decir cercano a sólo el 60% del salario promedio imperante en 1984, y desde entonces se mantuvo relativamente estancado, apenas por encima de ese nivel. El salario industrial –siguiendo el proceso de expansión de la producción industrial – protagonizó, en cambio, un movimiento mucho más intenso que lo llevó a despegarse por encima del promedio, hasta alcanzar el 80% del nivel logrado 30 años antes.

El segundo componente en la expansión de la acumulación de capital fue la suba sostenida de los precios agrarios y la consiguiente multiplicación de la riqueza social que ingresa a la economía local vía las exportaciones y se transforma en renta del suelo. Esta renta, de la que se apropió primariamente el Estado mediante los impuestos a la exportación reinstaurados en 2002 (más que compensando el efecto contrario de la subvaluación) y luego redistribuida vía transferencias y subsidios varios (directos e indirectos) hacia los capitales industriales, se multiplicó aceleradamente desde 2007, aportando una enorme masa de riqueza social que se sumó a la – ahora en retroceso – sobreexplotación obrera para alimentar la expansión del proceso de valorización de los capitales que operan en la Argentina. La apropiación de esa renta multiplicada se abrió paso mediante la progresiva sobrevaluación de la moneda nacional (que se aceleró a partir de 2007) que fue perdiendo su capacidad para representar valor, expresada en la creciente aceleración de los precios, sin que esto se viera reflejado en su relación con el resto de las monedas nacionales, particularmente con el dólar norteamericano. Así, mientras la fase de expansión se inició con una subvaluación del 25% en 2002, para el año 2005 el peso había alcanzado la paridad de tipo de cambio respecto del dólar. La sobrevaluación de la moneda local se mantuvo en aumento, alcanzando para el año 2008 un total de 25%, cifra que trepó hasta el 75% en los últimos años de la fase expansiva. De este modo los capitales industriales continuaron alimentando su valorización con la renta que transfiere el Estado vía los impuestos a la exportación, sumada la renta directa que comenzó a ingresar por los efectos que la sobrevaluación del peso tiene sobre sus costos y sus ganancias.

El endeudamiento externo, otra de las fuentes de riqueza social extraordinaria que participan de las transferencias de riquezas que alimentan los procesos de valorización de los capitales industriales en la Argentina, no pudo constituirse en parte de las bases que sostuvieron la fase de expansión de la última década. La

cesación de pagos que fue declarada en el piso de la crisis del fin de la convertibilidad bloqueó el acceso de la Argentina al mercado internacional de dinero a crédito. En cambio, el endeudamiento interno sí se constituyó en uno de los pilares de la nueva fase expansiva. La emisión de títulos colocados internamente, los adelantos del banco central y los préstamos de la administración del sistema previsional le permitieron al Estado nacional hacerse de los recursos necesarios para sostener la expansión, por el financiamiento de los capitales industriales a una tasa de interés que será progresivamente superada por la inflación.

La búsqueda, cada vez más urgente, de acceder a nueva deuda internacional fue la que evidenció las dificultades de la acumulación de capital en la Argentina para sostenerse en su fase de expansión y comenzó a anunciar la inminencia de una nueva fase de contracción.

La forma que tiene la acumulación de capital en la Argentina tiene un límite determinado. Como su reproducción se basa en alimentar la valorización de los fragmentos de capitales medios que operan internamente desplegando una productividad del trabajo alejada de la determinada como normal – compensando su menor tasa de ganancia resultante –, con la riqueza social extraordinaria que incorpora de las fuentes vistas, el límite de este proceso está determinado por la relación entre la magnitud de esa riqueza social y la magnitud de la necesidad por dicha compensación. La fase de expansión multiplicó la necesidad de compensación al ritmo del crecimiento del capital que se pone a valorizar, sin que cambiaran las bases de la riqueza que la alimentaba. Por el contrario, con el endeudamiento externo bloqueado como fuente y una población obrera que empezaba a recuperar lentamente su salario, toda la compensación recayó sobre la renta de la tierra, la cual creció desde el principio de los años 2000 y se multiplicó aceleradamente en su segundo lustro. Pero cuando los precios de las mercancías agrarias, y con ellos la renta del suelo, dejaron de crecer aceleradamente la relación entre la masa de riqueza apropiable y la necesidad por ella entró en una situación crítica. Mientras la necesidad de riqueza social compensadora seguía creciendo a **tasas chinas**, la afluencia de riqueza social bajo la forma de renta comenzaba a manifestar que **no daba abasto**. Con la sobrevaluación del peso como mecanismo central para la apropiación y distribución de la renta, se aceleró el crecimiento de las importaciones, y esto se expresó en la desmejora progresiva de los indicadores del sector externo; se profundizó la remisión de las acrecentadas ganancias; a lo que se agregó el efecto de la política de pago de la deuda externa que comprometió otra parte de la riqueza social existente. A pesar de los intentos de controlar el uso de divisas, condicionando las importaciones y las remisiones de ganancias, el movimiento de las reservas del banco central expresaron claramente estas dificultades: de los

50.000 millones de dólares que las componían en 2011 (momento máximo de la expansión) fueron disminuyendo hasta llegar a menos de la mitad en 2015 (24.000 millones). De este modo, la masa de riqueza social extraordinaria disponible comenzó a manifestarse cada vez más abiertamente como insuficiente para sostener la valorización de los capitales industriales que operan en la Argentina, los cuales pasaron de ver limitada su expansión en 2012/2013, a disminuir su escala relativa de operación en los últimos años. De hecho a partir del año 2016, cambio de signo político del gobierno mediante, se manifestó plenamente el ingreso del proceso de acumulación de capital en la Argentina en una nueva fase de contracción.

El sector automotriz se presenta como un caso paradigmático de todo este movimiento; no sólo por haber sido uno de los **motores** del crecimiento durante la fase de expansión en la post-convertibilidad, ni por haber contribuido con su **éxito** a la creciente necesidad de dólares y el consiguiente desbalance del sector externo, sino que, su actual proceso de contracción impacta y profundiza el cuadro de estancamiento del conjunto de la actividad industrial, actuando como **lastre** en la fase de recesiva que se encuentra en curso.

Al analizar el nuevo ciclo expansivo que experimentó el sector automotriz entre 2003 y 2011 el primer elemento que aparece jugando un papel central es la capacidad de producción ociosa que dejó la crisis de la convertibilidad. En el año 2002 se produjeron vehículos por un volumen 65% más bajo que en el año 1998 (incluyendo dentro de este porcentaje casos extremos como el de Fiat que interrumpió completamente su producción hasta que estuvo confirmada la nueva etapa de crecimiento). Sobre esa base – disponible sin mayores inversiones – y con un salario obrero (segundo elemento) que en 2002 se ubicó casi 50 puntos porcentuales por debajo del de 1992, la industria automotriz argentina multiplicó aceleradamente el crecimiento de su producción. De las 159.000 unidades producidas en 2002 aumentó sin tropiezos hasta llegar a las casi 600.000 unidades en 2008, mientras los trabajadores debieron esperar hasta 2006 para alcanzar salarios reales similares a los que tenían 15 años antes. Luego de la contracción puntual en 2009 (-15%), efecto local del inicio de una nueva fase de la crisis internacional, la producción de vehículos locales continuó su senda alcista hasta alcanzar las 828.000 unidades en 2011 (representando un crecimiento total del 420% respecto de 2002).

Los capitales del sector acompañaron a los deprimidos salarios reales, como base para alimentar su crecimiento, con un consumo más intensivo de la fuerza de trabajo de los obreros automotrices. Al observar el comportamiento de la cantidad de horas trabajadas al año se ve que éstas crecieron más rápidamente (casi al doble de velocidad) que la cantidad de obreros empleados. Entre el año 2003 y el año 2010,

con una producción que creció un 320%, los obreros automotrices vieron aumentar en un 260% la cantidad de horas anuales que debieron trabajar mientras que el número de obreros empleados creció un 140% en esos años. Adicionalmente el sector fue, otra vez, un caso paradigmático de profundización en el proceso de flexibilizar las relaciones laborales. La nueva fase expansiva de la producción automotriz se realizó también mediante la extensión de esa flexibilidad hacia ámbitos (empresas y dimensiones) que no había alcanzado durante la fase anterior.

Los capitales de empresas automotrices participaron correspondientemente en el proceso general de apropiación de la multiplicada renta agraria que sostuvo la expansión general del proceso social en estos años. Al abaratamiento relativo de la fuerza de trabajo que compraron con independencia del comportamiento del salario real, se sumaron: las tarifas subsidiadas de los servicios públicos, los créditos oficiales baratos para financiarse y los planes estatales de subsidios para expandir el consumo de vehículos. Además de favorecerse con el abaratamiento progresivo de las importaciones (sector con déficit estructural en su sector externo), por la creciente sobrevaluación del peso que las benefició, también, al remitir sus ganancias.

Cuando la acumulación de capital comenzó a chocar contra su límite específico, el sector automotriz vio afectada la continuidad de su renovado éxito. Para seguir accediendo al beneficio que implicaba hacerse con dólares al tipo de cambio oficial debieron comprometerse a aumentar, a cambio, el ingreso de divisas mediante exportaciones (llegando a firmar acuerdos con exportadores de materias primas para realizar la compensación), además de tener que lidiar con crecientes trámites administrativos que demoraban y encarecían sus importaciones. Adicionalmente las señales del fin de la fase expansiva en Brasil afectaron negativamente las exportaciones a ese destino (cerca del 80% del total de exportaciones). De modo que las ventas comenzaron a frenarse y con ellas la producción interrumpió su tendencia alcista reemplazándola por una contraria: después del record en 2011 la producción de vehículos automotores en la Argentina comenzó a desmoronarse, cayendo un 35% hasta 2015.

Este nuevo ciclo de expansión y crisis de la industria automotriz se fue desplegando consecuentemente mediante un nuevo ciclo en el movimiento conflictivo entre las clases sociales.

La primera característica observable del movimiento en la conflictividad de clases de estos años es el aumento significativo en su número. Como refleja el Gráfico 4 en la última década la cantidad de conflictos creció considerablemente –60% en promedio – respecto de la década de 1990. También aparece reflejado en los movimientos de cantidad y contenido de los conflictos, cómo fueron dando forma al curso de las condiciones de producción y valorización en el sector automotriz.

Claramente puede identificarse la renovada importancia de la lucha por el salario (que casi no existió en los años 1990) por medio de la cual los trabajadores lograron frenar relativamente la tendencia al deterioro en sus condiciones de reproducción. Del mismo modo puede reconocerse el momento en el que la fase expansiva de la producción llegó a su fin por el crecimiento de las acciones llevadas adelante por las empresas para reducir el empleo – desde 2013 – (con su contraparte de acciones obreras defensivas). En este sentido también es visible el momento en que el inicio de la nueva fase de la crisis internacional afectó al sector entre fines de 2008 y comienzos de 2009. Pero sobre todo lo que pone de manifiesto el movimiento de la conflictividad de clases es la persistencia que tuvieron los compradores de fuerza de trabajo para avanzar con la extensión de la flexibilización laboral durante todo el periodo de expansión, lo que les permitió echar mano rápidamente a mecanismos flexibles para reducir sus costos en cuanto la expansión se terminó y comenzó el nuevo retroceso.

Los conflictos en cada una de estas categorías pasaron, a su vez, por distintos momentos y formas a lo largo de estos años. Las disputas por aumentos salariales, por ejemplo, durante los primeros años respondieron a la decisión estatal de aumentar los salarios de manera general por medio de sumas fijas, y los conflictos giraron en torno a su aplicación efectiva. En los años posteriores, ya con la negociación paritaria abierta, la economía creciendo y el sector automotriz en expansión, los trabajadores debieron presionar fuertemente para lograr aumentos de salario que les permitieran recuperar los niveles de poder adquisitivo del año 1994. Efectivamente los hechos desarrollados entre el 2 de mayo y el 14 de junio de 2005 pusieron de manifiesto la fuerza que debieron desplegar los trabajadores (mediante una gran variedad de acciones: asambleas, huelgas, movilizaciones y cortes de rutas) para comenzar a recuperar sus salarios. En el marco de una trabada discusión salarial SMATA lanzó un plan de lucha nacional, que involucró a los trabajadores de Mercedes Benz, Volkswagen (plantas de Pacheco, provincia de Buenos Aires y Ciudad de Córdoba), Ford y GM, que resolvieron llevar adelante paros escalonados incrementales hasta la paralización total de la producción. El Ministerio de Trabajo intervino y el sindicato suspendió la medida por unos días. En algunos lugares de trabajo las asambleas de trabajadores desafiaron la suspensión del plan de lucha, en Ford se resolvió darle continuidad mediante el quite de colaboración y paros escalonados, en GM a la discusión salarial se le agregó el conflicto por el vencimiento de los contratos por tiempo determinado de un conjunto de trabajadores y el conflicto escaló hasta la paralización total de la planta. En ese contexto SMATA acordó con GM el aumento salarial, la renovación de 264 contratos a plazo fijo y el compromiso de efectivizar

a 100 trabajadores contratados. También en el medio del desarrollo del conflicto, SMATA Córdoba y Volkswagen acordaron el 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, SMATA realizó una movilización general, el 1º de junio para presionar públicamente sobre las negociaciones que se desarrollaban en el ministerio de Trabajo. En las asambleas por fábrica se resolvió lanzar un paro de 48 horas para los días 6 y 7 de junio en Ford, Volkswagen (provincia de Buenos Aires) y Mercedes Benz. Durante la segunda jornada de paro, el día 7 se realizaron cortes de la ruta Panamericana (Pacheco, Ford y Volkswagen) y en Ruta 3 (González Catán, Mercedes Benz). El 14 de junio se firmó el acuerdo que otorgó los aumentos salariales al conjunto de las empresas en conflicto. Al año siguiente comenzó a ponerse de manifiesto el impulso que daba al proceso de acumulación de capital la multiplicación de la riqueza social que ingresaba por las exportaciones agrarias. Cuando comenzó la discusión salarial y los trabajadores automotrices empezaron a discutir las acciones a llevar adelante para presionar la negociación (afectando la producción por la realización de asambleas) las empresas se apresuraron a proponer arreglos salariales que garantizaran la estabilidad productiva por lo menos hasta comienzos de 2008 (GUEVARA, 2012).

Esa estabilidad se vio interrumpida por los efectos de la crisis internacional en el último trimestre de 2008 y la negociación salarial de 2009 estuvo marcada por ese escenario. Las empresas, luego de un proceso de suspensiones y despidos, impusieron una negociación salarial que derivó en una pérdida de poder adquisitivo de diez puntos para los trabajadores (GUEVARA, 2012). La recuperación y crecimiento hasta 2011 permitió que en ese momento los acuerdos salariales fluyeran sin mayores inconvenientes. Sin embargo, el acelerado proceso inflacionario comenzó a erosionar el proceso de recuperación del salario real, que alcanzó su punto máximo en 2011 y desde entonces comenzó un lento retroceso hasta 2015. En ese contexto la negociación salarial se aceleró también y comenzaron a negociarse aumentos por períodos más cortos (trimestres).

En el caso de los conflictos desarrollados contra y en defensa del empleo lo que puede observarse es la existencia de dos momentos particulares en los que ganaron relevancia. Uno con la llegada de los efectos de la nueva fase de la crisis internacional (2008/2009) y el otro cuando la fase de expansión en la Argentina (tanto automotriz como general) llegó a su fin y comenzó a abrirse paso la contracción. En los primeros años de la fase expansiva el empleo creció acelerada y sostenidamente a un promedio de casi el 20% anual. El que este crecimiento se haya caracterizado por tener una estabilidad reducida, condiciones de empleo diferenciadas respecto de los trabajadores

ya en actividad, etc., en pocas palabras que el crecimiento se haya basado en condiciones flexibles y precarias de empleo, no niega el hecho de que las empresas terminales pasaran de contratar 12.000 trabajadores en 2003 a superar los 28.000 en 2008. En el último trimestre de ese año la caída en las ventas de automóviles se transformó rápidamente en un conjunto de acciones llevadas adelante por las empresas para trasladar los costos de la crisis que se estaba desplegando sobre las espaldas de los trabajadores, mediante las suspensiones masivas, la no renovación de contratos temporales y despidos abiertos. Los trabajadores, por su parte, protagonizaron los conflictos que buscaron hacer frente a estas acciones. En el caso de GM, cuando en octubre de 2008 la empresa despidió a un trabajador temporal, el conjunto de los trabajadores respondieron con la paralización total de la producción; que fue seguida por una parada técnica de la empresa que dejó la fábrica cerrada por dos semanas. En ese lapso, GM envió 435 telegramas de despido (tanto a trabajadores efectivos como a contratados). Frente a este nuevo punto del conflicto la dirección seccional del sindicato llamó al paro, los trabajadores bloquearon los accesos a la planta y amenazaron con la toma del establecimiento. El ministerio de trabajo local dictó la conciliación obligatoria, volviendo por tanto la situación al punto anterior al estallido del conflicto. Entonces la empresa, obligada a permitir el ingreso de los trabajadores que ya estaban informados de su intención de despedirlos, los separó del conjunto de los trabajadores sin asignarles tareas productivas. El 1° de diciembre, mientras regía la conciliación obligatoria y se negociaba con el sindicato, la empresa impidió el ingreso a la planta de los trabajadores a los que se les vencían los contratos. Como respuesta, dentro de la fábrica, los trabajadores del turno tarde en asamblea decidieron paralizar la producción por tiempo indeterminado. Finalmente el 29 de diciembre GM y SMATA firmaron un acuerdo en el que se estableció la suspensión de los trabajadores que, previamente, iban a ser despedidos, con garantía de estabilidad laboral hasta diciembre de 2009 para los trabajadores efectivos y hasta junio para los contratados. En Renault, por su parte, se anunció el despido de 620 trabajadores que, intervención sindical mediante, se redujo a 300 despidos. Sin embargo en noviembre la empresa dictaminó la suspensión rotativa de 1000 – de los 1400 – trabajadores que quedaban en la planta, hasta el cierre total por vacaciones en febrero de 2009. Luego acordó con SMATA la suspensión con estabilidad laboral y reducción salarial hasta mediados de 2009. La fábrica de cajas de velocidad que Volkswagen tiene en Córdoba también tuvo que ajustar su producción. A fines de noviembre anunció que no renovarían los contratos de 368 trabajadores eventuales. El 1° de diciembre los trabajadores abandonaron sus actividades y se movilizaron a la secretaría de Trabajo de la provincia, donde el sindicato se encontraba reunido con autoridades de la empresa, con la intención de frenar las desvinculaciones. Finalmente

se acordó un régimen de suspensión con el pago de un subsidio equivalente al 75% del salario. En enero las suspensiones se renovaron, alcanzando a 1.500 trabajadores. En febrero a los 350 trabajadores contratados suspendidos hasta fines de marzo, se agregaron 750 trabajadores efectivos que fueron suspendidos hasta marzo. Momento en el que no sólo no retomaron el trabajo sino que la empresa anunció que 250 debían ser despedidos. SMATA acordó mantener el régimen de suspensiones rotativas y la empresa inició un plan de jubilaciones anticipadas. El conflicto más visible y duradero se desarrolló en la fábrica de camiones Industrial Vehicle Corporation (Iveco), también en la provincia de Córdoba. Comenzó con la suspensión rotativa de 350 obreros durante todos los jueves y viernes de noviembre y diciembre de 2008, a lo que se agregó a fines de noviembre el despido de 42 trabajadores contratados que fue respondido con el corte de la ruta de acceso a la planta y la movilizaron hacia la secretaría de Trabajo de la provincia donde el sindicato se reunía con las autoridades de la empresa. Frente al conflicto el gobierno dictó la conciliación obligatoria y las partes acordaron el reingreso de los trabajadores en la condición de suspendidos. Frente a la oposición de una parte de los trabajadores al acuerdo firmado por el sindicato, dos de los delegados gremiales se negaron a firmarlo, reclamando por el reparto del trabajo entre todos los trabajadores. De modo que el conflicto se extendió dentro del sindicato cuya dirección negoció con la empresa mientras una parte de los trabajadores, representados por dos de sus delegados gremiales, rechazaron el acuerdo. Estos delegados tuvieron prohibido el ingreso a la planta, lo cual motivó movilizaciones para reclamar por su situación al sindicato, que finalmente los expulsó permitiendo a la empresa avanzar en el desafuero y su posterior despido (GUEVARA, 2012).

Pasado el efecto inmediato de la crisis el empleo en el sector automotriz volvió a crecer sostenidamente hasta el año 2013. Sin embargo, comenzaban entonces a hacerse inculcables los problemas del proceso de acumulación de capital en la Argentina para sostenerse. La industria automotriz no tardó en manifestar sus límites y con ello el empleo inició una nueva fase de caída que se encuentra todavía abierta. En los primeros meses del año 2014 los despidos se concentraron en el sector de autopartes: 54 trabajadores despedidos de Kromberg & Schubert, 165 trabajadores de distintas autopartistas en Córdoba y 45 despidos realizados en la fábrica de ópticas Valeo. Las terminales automotrices comenzaron un proceso de suspensiones masivas durante todo el año: en febrero Peugeot-Citroen suspendió a 350 trabajadores por dos meses, Fiat a 1500, Renault hizo lo propio con 700 durante una semana – lo mismo haría en el mes de marzo y en abril – y Volkswagen en su planta de Buenos Aires suspendió a los 5.500 trabajadores por cuatro días. En abril se agregó la suspensión durante una semana de los 600 trabajadores de Iveco – y el anuncio de la reducción

de la semana productiva a cuatro días durante todo el mes de mayo – y las suspensiones en Peugeot alcanzaron a los 3000 trabajadores. Por su parte Volkswagen manifestó el excedente de 700 trabajadores que fue resolviendo mediante un programa de retiros voluntarios, jubilaciones anticipadas y con el despido de 100 trabajadores. En mayo reaparecieron los despidos en el sector autopartista: Montich 75 obreros, Kronberg & Schubert otros 50, Gestamp 69. Y lo mismo aconteció con las suspensiones masivas en las empresas terminales: Fiat volvió a suspender a 2.200 trabajadores, GM se sumó suspendiendo a la totalidad de la planta (2.700 trabajadores) una vez a la semana de mayo a junio, Peugeot-Citroen suspendió la totalidad del turno tarde (1000 trabajadores) de mayo a septiembre, Volkswagen suspendió a los 4000 trabajadores y Renault a 1.400. En junio se sumaron: Honda que suspendió a los 800 trabajadores durante un mes y Ford suspendió a 800 trabajadores por falta de insumos. En julio Volkswagen además de suspender al conjunto del personal todos los viernes del mes, paralizó la producción durante toda una semana a finales del mes. Renault y Fiat suspendieron su producción por tres días, Peugeot-Citroën suspendió a los 1.200 obreros del turno tarde y Fiat implementó suspensiones rotativas produciendo sólo tres días a la semana, Iveco paralizó la producción dos semanas. Mercedes Benz realizó suspensiones de personal a lo largo de los meses de julio a septiembre. Mientras que también en el segundo semestre se produjo el cierre definitivo de algunas autopartistas, así como la suspensión de personal en empresas siderúrgicas proveedoras de la industria automotriz (GUEVARA, 2015).

El año 2015 continuó con el descenso del empleo automotriz (cayó un 15% respecto del nivel alcanzado en 2013). A las suspensiones masivas en los primeros cuatro meses del año en Peugeot-Citroen, Fiat y Volkswagen, le siguió el despido de 1.000 obreros por parte de la firma francesa y el anuncio de la necesidad de deshacerse de un número similar por parte de la empresa alemana. Mientras que Mercedes suspendió a gran parte de su personal durante los últimos cuatro meses del año.

Finalmente, se puede destacar cómo a lo largo de todos los años y de los diversos momentos que caracterizaron a la última fase expansiva de la industria automotriz los capitales lograron avanzar en la flexibilización de las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo. Sea apelando a la necesidad de modificar las condiciones para evitar la crisis, o a la conveniencia de introducir algunas cláusulas para garantizar la continuidad del crecimiento de la producción, o simplemente modificando las condiciones de contratación a cambio de beneficios salariales para los trabajadores, las empresas automotrices que rigen sus relaciones laborales con los viejos y rígidos CCT, continuaron expandiendo la flexibilidad laboral en su relación con los trabajadores. En los primeros

años de la fase expansiva las empresas apelaron explícitamente a la crisis de la que se estaba saliendo para consolidar las medidas flexibles que habían logrado introducir de manera extraordinaria hasta entonces. Mercedes Benz firmó con SMATA en 2004 un acuerdo en el que quedaba facultada para: contratar trabajadores temporales, bajo la modalidad de plazo fijo (por un período de dos años y con un alcance del 45% del personal) y aplicar cuando considerase conveniente la modalidad de reducción de jornada con aplicación del banco de horas. Además se establecieron las condiciones para los trabajadores que la empresa necesitase suspender (subsidio y banco de horas). A cambio los trabajadores recibieron un aumento de salarios del 10% y el pago de una bonificación extraordinaria. Luego, en 2008, la empresa terminó de consolidar estos avances con la incorporación al CCT del banco de horas, la reducción de jornada con banco de horas, la contratación por tiempo determinado en un máximo del 15% del personal – o 45% cuando hubiese lanzamiento de nuevo producto –, además se estableció que toda nueva contratación se haría en una categoría especial (la tres) durante un año, independientemente de las tareas realizadas por el trabajador. Por su parte Volkswagen firmó en diciembre de 2004 un acuerdo en el cual se explicitó que, para desarrollar la producción de un nuevo modelo (y **asegurar la sustentabilidad de la planta**) debían incorporarse un conjunto de innovaciones en sus relaciones laborales (remuneraciones variables, polivalencia, jornada laboral adecuada a las necesidades de la producción etc.) sino para el conjunto de los trabajadores de la empresa, por lo menos para los que se incorporasen de ahí en adelante. Es decir que se avanzó, aún más, en la fragmentación del colectivo de trabajo, distinguiendo entre nuevos ingresos y viejos, sumándose a la diferencia entre contratados y efectivos. Esta diferenciación se profundizó en 2005 cuando firmó con SMATA otro acuerdo en el cual estableció que, el personal a ingresar a partir de enero de 2006 lo haría en una categoría especial – **categoría ingreso** – con un salario reducido en un 20% y después de estar seis meses en esa categoría pasarían a la categoría 3, independientemente de las tareas que realizasen y, después de otros seis meses, recién se les asignaría la categoría y por tanto el salario acorde a las tareas. A estas herramientas desplegadas para aumentar su capacidad productiva disminuyendo relativamente sus costos laborales Volkswagen sumó: la contratación de 150 trabajadores temporales en 2006 en la nueva categoría abarataada, así como la extensión de la jornada diaria a 9 horas y la realización de horas adicionales los sábados en 2007 para no tener que implementar un segundo turno de producción. En 2008, al incorporar un tercer turno de producción, lo hizo a cambio de implementar la modalidad de turnos rotativos. Ford, a su vez, acordó con el sindicato en 2004, a cambio del aumento del 10% en el salario básico, no sólo contratar 152 trabajadores a plazo, sino establecer que toda nueva incorporación de personal se haría en una categoría básica independientemente de las

tareas realizadas. Esos trabajadores fueron efectivizados en 2005, pero a cambio la empresa acordó con SMATA la contratación de trabajadores para tareas eventuales, la tercerización de partes del proceso de trabajo vinculadas a las exportaciones y se modificó el convenio colectivo – CCT 8-89-E – incorporando la posibilidad de fragmentar las vacaciones. En 2006 contrató otros 220 trabajadores a plazo con salarios de la categoría inicial de forma tal de aumentar la producción diaria sin necesidad de incorporar un segundo turno de trabajo (GUEVARA, 2012).

Cuando los efectos de la crisis de 2008/2009 afectaron el empleo, las empresas aprovecharon para profundizar el proceso de flexibilización, mejorando sus condiciones de valorización para cuando la producción volviese a expandirse. En junio de 2009, cuando los trabajadores estaban viendo amenazada la continuidad de sus empleos, Ford acordó con SMATA la implementación del banco de horas hasta diciembre de ese año a cambio de garantizar la estabilidad laboral hasta entonces. Mercedes Benz, en el marco de la suspensión por tiempo indeterminado de 443 trabajadores – desde agosto de 2009 – y la apertura de un plan de retiros voluntarios, firmó en diciembre de 2009 un acuerdo tripartito con SMATA y Volkswagen. En ese acuerdo se estableció el traspaso de trabajadores contratados por Mercedes Benz a la planta Volkswagen, que se encontraba realizando el lanzamiento de la nueva *pickup*. En ese marco Volkswagen argumentó que **para mantener y aumentar la competitividad de la planta dentro del grupo Volkswagen y poder quedarse con la producción del producto** debía modificar más sus relaciones laborales. Así entre fines de 2009 y el año 2010, además de incorporar el personal ya calificado para tareas de reparación final prestado por Mercedes (80 trabajadores en total), la empresa incorporó el sistema de *just in time* para la provisión de piezas en línea por parte de personal tercerizado, contrató trabajadores eventuales, además de 1000 trabajadores con contrato a plazo (incorporados en la categoría de ingreso, es decir con un salario 15% por debajo de la categoría básica). Dado el crecimiento de la producción del nuevo producto y el deseo de la empresa de terminar de implementar el Sistema de Producción Volkswagen, en los años siguientes continuó aumentando su personal bajo la condición de contratos temporarios (350 trabajadores en 2011) además de introducir el sistema de turnos rotativos por equipos en los sectores de mantenimiento de las plantas de carrocería, pintura y montaje (que le permite garantizar un proceso de trabajo ininterrumpido) (GUEVARA, 2012), acuerdos número: 879 de 2011, 1743 de 2011 y 1551 de 2016 (ARGENTINA, [201-]).

El **éxito** del nuevo producto de Volkswagen fue tal que la empresa decidió abrir una nueva planta para incrementar el proceso de Complete knocked Down (CKD) con la finalidad de exportación de piezas, para su ensamble en otras plantas industriales

de Volkswagen en el mundo. Para esto contrató una empresa tercera (DADA.S.A.) que contrató, a su vez, 70 trabajadores. Si bien estos trabajadores quedaron representados por el SMATA se los encuadró en la rama de talleres de reparación de autos y no en la de producción (como el conjunto de los trabajadores de Volkswagen). Esta diferencia de encuadre significó para los trabajadores recibir un salario que se ubicó entre el 40 y el 50% por debajo del de los trabajadores de la planta de fabricación (acuerdos número: 585 de 2012 y 586 de 2012 (ARGENTINA, [201-])). Mercedes Benz también lanzó un nuevo producto en el marco de la fase expansiva y, ante la necesidad de readecuar su planta – y con ella su personal de modo transitorio –, implementó el banco de horas (acordado en 2008) durante la suspensión de trabajadores entre febrero y marzo de 2012 (acuerdos número: 516 de 2012; 517 de 2012 y 518 de 2012 (ARGENTINA, [201-])). Cuando comenzó la producción del nuevo producto, la empresa acordó con el sindicato modificar la jornada semanal de trabajo durante el segundo semestre de 2012. A cambio otorgó un bono salarial extraordinario a los trabajadores (acuerdos número: 1353 de 2012; 1354 de 2012 y 1355 de 2012 (ARGENTINA, [201-])).

LA RENOVACIÓN DE LAS BASES ESPECÍFICAS DE LA ACUMULACIÓN: DETERIORO EN LA REPRODUCCIÓN OBRERA 1991-2015

A lo largo de este trabajo se ha planteado que la industria automotriz en la Argentina continúa reproduciéndose sobre las bases de atraso estructural que la caracterizaron desde sus orígenes. A pesar de la modernización relativa que implicó el proceso de reestructuración desarrollado en la década de 1990, que les permitió reproducirse más adecuadamente en el marco de una industria global profundamente modificada, los capitales automotrices que operan localmente siguen alimentando su proceso de valorización con riqueza social que excede de la **simple** y **normal** extracción de plusvalía a los obreros que explotan. Es decir que la menor tasa de ganancia que les correspondería al operar en condiciones de producción alejadas de las normales o medias (imperantes en el sector en el nivel global) la compensan mediante la apropiación (por diversas vías y en magnitudes variables) de parte de la renta agraria que ingresa al país y mediante la extracción de plusvalía extraordinaria a los trabajadores – por medio de la compra de su fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Luego se analizaron las formas concretas de dicha reproducción en los ciclos de expansión de la industria automotriz desarrollada en la década de 1990 y después de la aguda crisis de principios de siglo. En ese análisis, además de las características

principales desarrolladas tanto por el proceso general de acumulación de capital como del desempeño del sector automotriz en mediante medio de las cuales el movimiento de la producción social existe.

Se concluye que durante la década de 1990, con una masa de renta de la tierra que se mantuvo relativamente estancada (apropiada y distribuida centralmente por medio de la sobrevaluación cambiaria), la compensación del proceso de valorización de los capitales que operan en las condiciones específicas de la Argentina, se complementó crecientemente con la compra de la fuerza de trabajo que explotan por debajo de su valor. La flexibilización laboral se constituyó en el vehículo mediante el cual los capitales industriales avanzaron en la sobreexplotación de los trabajadores en la Argentina, resultando la intensificación en el consumo de la fuerza de trabajo y la caída de los salarios reales, pilares fundamentales para sostener la expansión de la industria automotriz entre los años 1994 y 1998. De modo que el enfrentamiento por profundizar o detener ese avance en la sobreexplotación se constituyó en el eje principal de la lucha permanente entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo (al menos hasta que el inicio de una fase contractiva corrió el eje del conflicto a la disputa por eliminar/mantener los puestos de trabajo, es decir por definir quién y cuántos – debían cargar con los costos de la crisis).

Mientras, durante el proceso de expansión de la acumulación experimentado desde 2004 (que comenzó a estancarse a partir del 2011 y entró en nueva fase de contracción abierta desde 2015), se observó la variación en la participación de las fuentes de riqueza social extraordinaria con que compensan sus procesos de valorización los capitales industriales, a partir de la multiplicación de la masa de renta agraria circulante dada la suba acelerada y sostenida de los precios de las mercancías agrarias en el mercado mundial. Los primeros años de la fase expansiva de la acumulación se alimentaron principalmente de la plusvalía extraordinaria (recordemos que recién en 2006 los trabajadores lograron recuperar el nivel de salario real que tenían en 1992). Sin embargo, la masa de renta agraria que ingresó al ámbito nacional fue creciendo paulatinamente en esos años dando un salto significativo a partir de 2007, y fue desplazando a la compra de la fuerza de trabajo por debajo del valor como fuente principal de la riqueza social compensatoria. Este movimiento quedó reflejado en la relativa recuperación de los salarios reales que los trabajadores fueron obteniendo en esos años por medio de su enfrentamiento con los capitales (que a su vez se realizó mediante la revitalización de la actividad gremial de los trabajadores – tanto de sus organizaciones sindicales tradicionales como de nuevas corrientes y activistas). La disputa salarial resultó, así, la principal característica de la acción obrera durante todo el período, acompañada por las luchas en torno al empleo

en la crisis parcial de 2008/2009 y a partir del fin de la fase expansiva en los últimos años. Sin embargo este proceso de recuperación salarial (y de revitalización de las organizaciones gremiales) fue permanentemente relativizado por la persistencia de las condiciones precarias y flexibles en la venta y uso de la fuerza de trabajo. No se trató solamente de que el avance realizado por el capital en la flexibilización de las relaciones laborales en los años 1990 (profundizado durante la crisis) no fuera revertido en los años de crecimiento sino que, por el contrario, se extendió más aún. De modo que los capitales automotrices consolidaron las condiciones para la sobreexplotación obrera durante la fase expansiva, es decir cuando ésta retrocedió como fuente de riqueza compensatoria. Así quedaron en mejores condiciones para avanzar sobre el valor de la fuerza de trabajo en cuanto las otras fuentes de riqueza social extraordinaria se manifiesten como insuficientes. La nueva fase de contracción abierta en 2015 comenzó a poner en acto tal potencia.

REFERENCIAS

ADEFA. **Anuarios**. Buenos Aires, [2016?]. Disponible en: <http://adefa.org.ar/es/estadisticas-anuarios>. Acceso en: 11 mayo 2019.

ARGENTINA. Ministerio de Trabajo, Empleo Y Seguridad Social de la Nación. **Acordos coletivos**. [Buenos Aires], [201-]. Disponible en: <https://convenios.trabajo.gob.ar/ConsultaWeb/consultaBasica.asp>. Acceso en: 11 mayo 2019.

ARZA, V.; LOPEZ, A. Complementación productiva en la industria automotriz en el MERCOSUR. *In*: LOPEZ, A. (ed.) **La industria automotriz en el MERCOSUR**. Montevideo: Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, 2008. p. 5-77.

BARANSON, J. **Automotive industries in developing countries**. Washington: International Bank for Reconstruction and Development, 1969.

BARBERO, M. I.; MOTTA, J. Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990. *In*: DELFINI, M. *et al* (comp.). **Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina**. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento; Buenos Aires: Prometeo Libros, 2007. p. 189-229.

CALIGARIS, G. Clases sociales, lucha de clases y Estado en el desarrollo de la crítica de la economía política. *In*: CALIGARIS, G.; FITZSIMONS, A. (comp.). **Relaciones económicas y políticas**: aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 2012. p. 72-91.

FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). **América Latina en Historia Económica**, México, v. 25, n. 1, p. 239-274, ene./abr. 2018. Disponible en: <http://alhe.mora.edu.mx/index.php/ALHE/article/view/859>. Acceso en: 11 mayo 2019.

FITZSIMONS, A.; GUEVARA, S. Transnational corporations and the restructuring of the Argentine automotive industry: change or continuity? *In*: CHARNOCK, G.; STAROSTA, G. (ed.). **The new international division of labour**: global transformations and uneven national development. London: Palgrave MacMillan, 2016. p. 183-214.

FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. **La nueva división internacional del trabajo**: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo. Madrid: Siglo XXI, 1980.

GUEVARA, S. Conflictos en la industria automotriz: expresiones del límite con el que choca la acumulación de capital en la Argentina. **Razón y Revolución**, Buenos Aires, n. 28, p.75-93, 2015. Disponible en: <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/10359>. Acceso em: 12 mayo 2017.

GUEVARA, S. La acción gremial de los trabajadores automotrices en Argentina, desde la posdevaluación hasta la crisis actual. **Perfiles Latinoamericanos**, Mexico, v. 18, n. 36, p.121-141, jul./dic. 2010a. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-76532010000200005. Acceso em: 11 mayo 2017.

GUEVARA, S. **Los trabajadores y el MERCOSUR**: integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1991-2008). 2010. Tesis (Doctoral en Ciencias Sociales) – Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2010b.

GUEVARA, S. Reactivación de la movilización obrera en la industria terminal automotriz (2004-2011): recuperación parcial del salario con persistencia en la flexibilización laboral. **Trabajo y Sociedad**, Santiago del Estero, n. 19, p. 525-539, 2012. Disponible en: <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/22210>. Acceso em: 11 mayo 2017.

IÑIGO CARRERA, J. **El capital**: razón histórica, sujeto revolucionario y consciencia. 2. ed. Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.

IÑIGO CARRERA, J. **La acumulación de capital en la Argentina**. Buenos Aires: Centro para la Investigación como Crítica Práctica, ago. 1998. Disponible en: <http://cicpint.org/es/inigo-carrera-juan-1998-la-acumulacion-de-capital-en-argentina-documento-de-trabajo-del-cicp/>. Acceso en: 11 mayo 2017.

IÑIGO CARRERA, J. **La formación económica de la sociedad argentina**: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa: 1882-2004. Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.

MARTICORENA, C. **Trabajo y negociación colectiva**: los trabajadores en la industria argentina, de los noventa a la posconvertibilidad. Buenos Aires: Imago Mundi, 2014.

MARX, K. **El capital**: crítica de la economía política. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1995.

MARX, K. **El capital**: crítica de la economía política. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 2014.

NOFAL, M. B. **Absentee entrepreneurship and the dynamics of the motor vehicle industry in Argentina**. New York: Praeger, 1989.

PINAZO, G. **El desarrollismo argentino**. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento, 2015.

SANTARCANGELO, J.; PERRONE, G. Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial: análisis de la cúpula automotriz en la post-Convertibilidad. **H-industri@**: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina, [s. l.], v. 6, n. 10, p. 1-34, 2012. Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/hindustria/hindustria_v6_n10_06.pdf. Acceso en: 11 mayo 2019.

SOURROUILLE, J. V. **Trasnacionales en América Latina**: el complejo automotor en Argentina. México, D. F.: Nueva Imagen, 1980.