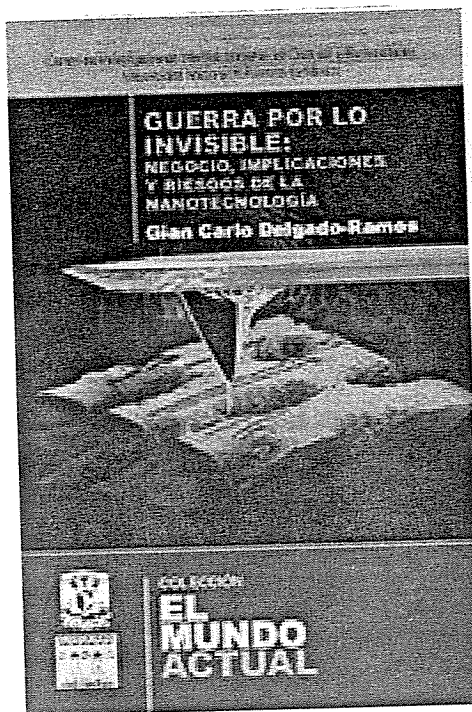


Gian Carlo Delgado Ramos es autor de *Guerra por lo Invisible: negocio, implicaciones y riesgos de la nanotecnología* (Ceich, UNAM. México, 2008. ISBN: 9789703252459. pp.430) Disponible en: www.etienda.unam.mx



Análisis

La situación del trabajo asalariado industrial durante la posconvertibilidad. Aproximación a sus características según la inserción externa de las actividades*

*Clara Marticorena***

El presente artículo aborda las características del trabajo asalariado industrial durante la posconvertibilidad en relación con la inserción externa de las actividades que integran el sector manufacturero, en el marco de las limitaciones que se observan para lograr una reversión sustantiva del deterioro en las condiciones de empleo consolidado en las últimas décadas.

A lo largo del trabajo se analiza de qué modo las actividades más dinámicas en la generación de empleo han determinado las formas predominantes del trabajo asalariado en el sector y su reciente evolución. Las características que en ellas asumen las formas de compra-venta y consumo de la fuerza de trabajo nos permiten profundizar la comprensión sobre la evolución del empleo no registrado, de los niveles salariales y de la productividad en un sector de crucial relevancia en el reciente crecimiento del Producto Interno Bruto, y, a la vez, problematizar las implicancias que la consolidación del perfil exportador influye sobre las condiciones de vida y trabajo de la clase obrera.

* Agradezco los valiosos comentarios realizados por Enrique Arceo a diversas versiones preliminares de este trabajo como también las sugerencias de Matías Eskenazi y la ayuda brindada por Nicolás Arceo. Desde ya, se les exime de cualquier responsabilidad en cuanto a errores u omisiones existentes.

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

I. Introducción

La crisis de la convertibilidad ha dado lugar a diversos estudios que procuraron analizar si las transformaciones económicas, sociales y políticas que le sucedieron permiten hablar de un nuevo "modelo", y, de ser así, en qué medida se distancia o asemeja del instalado durante el último cuarto del siglo XX en nuestro país.

Más allá de los contrapuntos que es posible establecer, en el presente artículo nos interesa profundizar el análisis sobre aspectos de continuidad y ruptura en la relación capital-trabajo, centrándonos sobre el plano de las condiciones objetivas en las que se encuentra la clase trabajadora ocupada en la industria manufacturera, sector de

significativa relevancia en la recuperación y excepcional crecimiento del PIB en los últimos años y donde la evolución del empleo pone de manifiesto una clara diferencia respecto de su comportamiento en la década de los '90, dados los elevados niveles de elasticidad empleo-producto que presentó en los años recientes.

Para avanzar en torno de esta problemática abordamos las características que asumen las formas de compra-venta y consumo de la fuerza de trabajo¹ en el sector industrial durante la fase actual (2002-2006) distinguiendo las actividades del sector en función de su inserción externa. La agrupación de las ramas se basa sobre el análisis del peso de las exportaciones de cada una de ellas sobre el valor de su producción², delimitándose tres conjun-

tos: actividades exportadoras, actividades medianamente exportadoras y actividades mercado-internistas.

Este abordaje permite avanzar en torno del conocimiento de los "resortes" objetivos que configuran las características del trabajo asalariado industrial, intentando profundizar la discusión sobre las características del empleo y buscando aportar al análisis de sus determinaciones.

Con el fin de ordenar la exposición, abordamos en primer término el carácter de los cambios en la relación entre el capital y el trabajo atendiendo a la evolución de los salarios y el empleo en el marco de la dinámica de largo plazo, e incorporando aspectos referidos a las modificaciones operadas en la regulación de las relaciones laborales. En segundo lugar, indagamos la evolución y características de las condiciones de empleo industrial introduciendo el análisis de la inserción externa de las actividades del sector como un aspecto explicativo de las condiciones objetivas en las que se encuentran inmersos estos trabajadores. Finalmente subrayamos, a modo de conclusión, algunos elementos que consideramos particularmente relevantes para la caracterización de la etapa actual.

II. Sobre el carácter de los cambios en la relación capital-trabajo

II.1. Las limitaciones para el incremento de los salarios y la reversión del deterioro en las condiciones de trabajo

El cambio en el contexto internacional, favorable a las exportaciones, y la revitalización de sectores ligados con la sustitución de importaciones y el abastecimiento de la demanda interna, derivado de la modificación en la estructura de precios relativos a partir de la devaluación, han sido señalados como elementos característicos de esta etapa de expansión económica, donde la industria adquiere un papel más que relevante dentro de los sectores productores de bienes, en el marco de bajas tasas de interés en el mercado financiero local e internacional (Arceo, Monsalvo y Wainer, 2007; Damill y Frenkel, 2006).

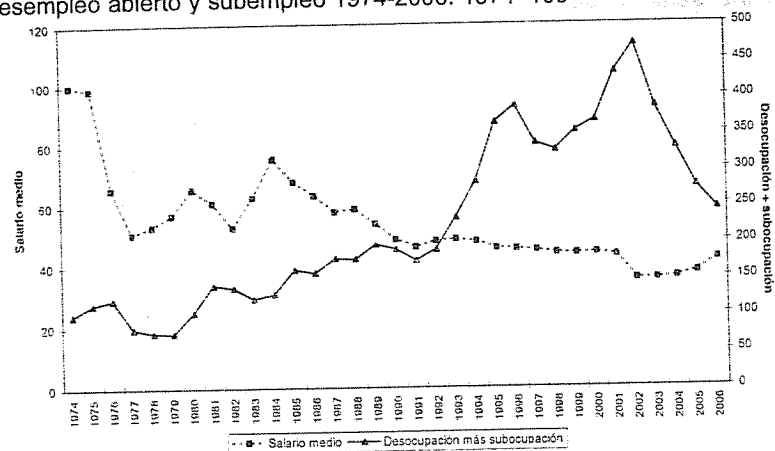
La aguda crisis precedente permitió una fuerte expansión de la actividad y del empleo basada sobre la utilización de capacidad ociosa, siendo determinante en la evolución del empleo la caída en los costos laborales que abarataron la contratación de fuerza de trabajo, y la reactivación de sectores de baja productividad.

El dinamismo que presentan la economía y el empleo sin duda plantea condiciones favorables a la lucha de los trabajadores. En

¹ Los dos momentos que pueden distinguirse en la relación entre el capital y el trabajo asalariado, el intercambio de fuerza de trabajo por dinero (en tanto capital) y el consumo de trabajo vivo por el capital, constituyen una unidad en dicha forma social. Dentro de las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo incluimos los aspectos relativos al plano del intercambio, en particular, nos referiremos al precio de la fuerza de trabajo (del cual forman parte los aportes jubilatorios) y a la estabilidad de la relación laboral. Dentro de las condiciones de consumo se inscriben aspectos vinculados con la extensión e intensidad de la jornada de trabajo, que, junto con el salario, pero ahora analizado desde el punto de vista de los costos, permiten aproximarnos al movimiento de la explotación.

² La clasificación se realizó tomando las ramas a dos dígitos, producto de la reelaboración propia de datos publicados por el Centro de Estudios para la Producción, adoptándose para la delimitación de los grupos los criterios utilizados por Arceo, Monsalvo y Wainer (2007). Así, dentro de las actividades exportadoras agrupamos aquellas que exportan más del 35% de su producción, dentro de las actividades medianamente exportadoras a las que exportan entre un 10 y un 35%, y dentro de las actividades mercado internistas a las que exportan menos de un 10% de su producción. Resulta pertinente señalar que al agrupar las ramas a dos dígitos se introduce cierta simplificación dado que una mayor desagregación evidencia diferencias sustanciales en una misma rama, pero el mayor nivel de agregación facilita el análisis de datos a través de la Encuesta Permanente de Hogares.

Gráfico N° 1. Evolución del salario horario medio real y de las tasas de desempleo abierto y subempleo 1974-2006. 1974=100



Fuente: Elaborado sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de FLACSO.

efecto, los salarios reales para algunas porciones de la clase obrera han recuperado, e incluso superado levemente, los niveles previos a la devaluación. Sin embargo, esto se produce en el marco de una tendencia de largo plazo signada por la pérdida de capacidad adquisitiva de los salarios, como podemos observar a partir del **gráfico N° 1**, y por la pérdida de participación de los asalariados en el producto (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005; Lindenboim, 2007).

Este movimiento se vincula con el proceso de reconfiguración de la relación al interior de y entre las clases sociales fundamentales que opera desde el último cuarto de siglo en nuestro país, en el marco de un proceso de reestructuración mundial capitalista. Dicha reestructuración ha supuesto un

avance sustantivo en la subsunción del trabajo al capital, cuyos efectos han sido la creciente pauperización de los trabajadores y el deterioro de sus condiciones de trabajo posibilitada tanto por el aumento de los trabajadores que constituyen el ejército de reserva para el capital como por el cambio en las relaciones de fuerza políticas, a través de la represión directa y los procesos de ajuste económico.

La recuperación de los salarios durante la fase actual se inscribe en una tendencia a la reducción de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, que ha determinado la pérdida de componentes histórico morales y también fisiológicos, si atendemos a la situación de pobreza en la que se encuentran amplias porciones de los trabajadores ocupados.

Durante la convertibilidad, la fijación del tipo de cambio permitió que los salarios se mantuvieran relativamente estables en términos reales, aunque en niveles deprimidos, debido al crecimiento de las tasas de desempleo y subempleo, que actuaron como el mecanismo disciplinador por excelencia de la fuerza de trabajo, agudizándose, a su vez, la intensificación de la jornada laboral y su extensión. En este contexto, el capital logró institucionalizar la flexibilización de las condiciones de trabajo y "a pesar" de los beneficios que le fueron otorgados en forma legal, durante la década pasada hubo también un continuo ascenso del empleo no registrado.

Lo que resulta llamativo durante la posconvertibilidad es precisamente que aun en momentos en que el desempleo abierto y el subempleo se reducen en forma considerable, los ingresos horarios reales para el conjunto de los asalariados no hacen más que recuperar los niveles deprimidos previos a la devaluación.

La conjunción de estos procesos, cuyas raíces hay que buscarlas en la reconfiguración de las relaciones sociales de las últimas décadas, tiene un vínculo particular con el modo a través del cual fue posible reanudar un ciclo de acumulación ampliada en los años recientes y con las condiciones que permiten mantener los elevados niveles de rentabilidad capitalista.

En efecto, el ajuste devaluatorio provocó una abrupta caída del salario real que garantizó la recomposición y aumento de la tasa de ganancia. Sobre esta base, los trabajadores registrados tuvieron cierto margen para recuperar la capacidad adquisitiva previa tanto por el progresivo descenso de la tasa de desempleo como por los niveles totalmente deprimidos de sus salarios, presentando un claro retraso en virtud de la evolución de la inflación. A su vez, el notable incremento del empleo no registrado profundizó el deterioro salarial del conjunto, siendo que los salarios reales para este grupo de trabajadores se encuentran todavía claramente por debajo de los niveles predevaluación.

Las dificultades para modificar esta dinámica se agravan en tanto el mantenimiento de los excepcionales niveles de rentabilidad obtenidos por el capital sobre la base de un tipo de cambio real competitivo -sustentado sobre una alta relación entre tipo de cambio y salario real (Amico, 2006)-, requiere la contención de los aumentos salariales en función del aumento de la productividad, limitando la posibilidad de una reversión en las condiciones de empleo. Esto se expresa, como veremos más adelante, no sólo en la relación entre los salarios y la productividad sino también en el peso considerable del empleo no registrado como forma de reducción de los costos laborales.

II.b. Acerca de las modificaciones en la regulación estatal sobre la relación capital-trabajo

La reestructuración capitalista operada en las últimas décadas impulsó la transformación de los parámetros que regulaban las relaciones laborales. En este marco, se implementaron mecanismos de disminución del costo laboral, formas flexibles en materia de contratación y nuevas figuras referentes a la negociación colectiva (Novick, 2000). Los principales cambios introducidos en los años '90 en la legislación sobre contratos por tiempo determinado, períodos de prueba, regímenes de preaviso, indemnizaciones por despido, contribuciones patronales, accidentes de trabajo y ámbitos y contenidos de los convenios colectivos (Beccaria y Galín, 2002) institucionalizaron una mayor vulnerabilidad de la clase trabajadora dentro y fuera del lugar de trabajo de modo de adecuar las formas de compra-venta a las necesidades cíclicas del capital.

Durante la fase actual se modificaron algunos aspectos de la legislación de contenido "flexibilizador" sancionada durante la convertibilidad³, se implementaron mecanismos para limitar el despido de trabajadores⁴ y políticas salariales que implicaron cierta recuperación de la capacidad adquisitiva.

Ello estuvo acompañado de cambios en la jurisprudencia a través de fallos favorables a los trabajadores en relación con la aplicación de la ley de Accidentes de Trabajo (pese a que la misma ley, ampliamente cuestionada, no haya sido derogada), y el restablecimiento del principio de solidaridad entre empresas en relación con los trabajadores subcontratados por proveedores y clientes integrados en sus cadenas productivas (Palomino y Trajtemberg, 2006: 57). Finalmente, cabe señalar el reciente establecimiento del carácter remunerativo de los vales almuerzo, alimentarios y canasta de alimentos, aunque de forma escalonada.

Estas políticas se despliegan en

³ De acuerdo con Giosa Zuazua (2005), esta modificación ha implicado de hecho una "institucionalización de la precariedad". En efecto, la ley de Ordenamiento Laboral (Nº 25877), sancionada en el año 2004, introdujo nuevos mecanismos de reducción de aportes patronales ante la incorporación de trabajadores (de un 33%) para empresas con una dotación de hasta 80 trabajadores y de cierto monto de facturación y ante el empleo de beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar (de un 50%). Además, se mantienen los contratos de pasantía, que permiten a las empresas y al mismo Estado contratar fuerza de trabajo por una "asignación estímulo" y estar exentos del pago de contribuciones patronales.

⁴ Nos referimos al establecimiento de la doble indemnización en 2002, que fue luego reducida al 80% en 2004 y al 50% en 2005. La misma quedó sin efecto a partir de septiembre de 2007 en función de la evolución de la tasa de desempleo abierto.

un contexto signado por la necesidad de construcción de hegemonía, luego de la crisis social y política que estalló en el año 2001, y en un contexto en el cual la reconfiguración del balance de fuerzas al interior del 'bloque en el poder' es acompañada por un aumento de la autonomía relativa del Estado, aunque sobre la base de la correlación de fuerzas entre las clases sociales fundamentales alumbrada en las últimas décadas (Piva, 2007).

En este sentido, no puede negarse que las disposiciones señaladas poseen efectos concretos en las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo, aunque principalmente limitados y restringidos a los trabajadores registrados. El problema radica en analizar cómo esta intervención se conjuga, se sitúa y se articula con el deterioro a largo plazo de las condiciones de explotación del trabajo por el capital.

Sin duda, la modificación de algunos de los contenidos más controvertidos de la legislación laboral implementados por la comúnmente denominada ley "Banelco"⁵ tuvo como condición de posibilidad la previa reducción de los costos laborales, resultado de la devaluación y la consecuente contracción de los salarios rea-

les. Aun así, la ley de Ordenamiento Laboral configuró mecanismos de reducción de las contribuciones patronales, aunque restringiendo su alcance, estando sus disposiciones principalmente vinculadas con la regulación del ingreso y egreso de la relación laboral.

Por su parte, el renovado dinamismo que adquirió la negociación en el nivel de rama de actividad no ha implicado un retroceso de la negociación en el nivel de empresa, sino que ésta mantiene su predominio dentro del total de negociaciones. A su vez, la mayoría de las negociaciones se han centrado sobre los contenidos salariales sin que se observe una clara reversión de los contenidos flexibilizatorios introducidos en los convenios colectivos durante la década pasada, ya sea porque se sustancian acuerdos salariales manteniendo vigentes aquellos convenios o porque se vuelven a negociar contenidos similares.

Estos aspectos subrayan que no son las formas institucionalizadas las que se encuentran en el origen de la flexibilidad laboral sino, fundamentalmente, la correlación de fuerzas entre las clases sociales. Según Gramsci (1998) podemos entender esta correlación como el resultado de la relación entre la

⁵ Los elementos más relevantes introducidos por esta ley (Nº 25250) se vincularon con la extensión del período de prueba, la implementación de un régimen permanente de reducción de las contribuciones patronales, la prioridad otorgada a la descentralización de la negociación colectiva permitiendo que convenios de ámbito menor modificaran a otros de mayor ámbito y la derogación del principio de ultraactividad para las rondas de negociación de 1975 y 1988.

disposición de fuerzas objetivas y la correlación de fuerzas políticas en un período históricamente determinado.

Concentrándonos en el primer aspecto, debemos señalar que la magnitud del empleo no registrado como también los aún considerables niveles que presenta el ejército industrial de reserva⁶, operan como contrapeso de las posibilidades de revertir los procesos de flexibilización "de hecho" de la fuerza de trabajo. Claramente, las condiciones objetivas no alcanzan para explicar estos procesos, sino que es preciso analizar la organización y grado de autonomía de la clase obrera, la representatividad de las organizaciones gremiales, la orientación de éstas, su homogeneidad o fraccionamiento interno, entre otros aspectos de crucial relevancia.

Si bien la revitalización de la lucha de tipo reivindicativo, en el

marco de una redefinición de las bases sociales sobre las que se sustenta la hegemonía de la clase dominante, permitió a los trabajadores registrados revertir la caída salarial posdevaluación y habilitó cierto avance en la modificación de la legislación laboral previa, las características que asume este proceso también expresan las dificultades y los límites para modificar tendencias de largo plazo inscriptas en las relaciones laborales.

III. Las características del trabajo asalariado industrial⁷ durante la posconvertibilidad

III.a. Salarios y empleo no registrado en el conjunto sectorial

Luego de una profunda caída de los salarios reales -del 31.8% para los asalariados registrados y del 36.5% para los no registrados⁸

⁶ Consideramos como aproximación a la magnitud del ejército industrial de reserva las tasas de desempleo y subempleo. Lógicamente, esta aproximación subestima el grado de subutilización de la fuerza de trabajo y el peso de la sobrepoblación relativa -para lo cual, al menos, deberíamos también tener en cuenta a quienes por encontrarse desalentados no buscan activamente empleo y son clasificados como inactivos, denominados inactivos marginales-. Para el total de aglomerados urbanos la sumatoria de las tasas de desocupación y subocupación horaria se ubicaba en el 8,0% de la PEA en octubre de 1974, en el 13,9% para octubre de 1991, 18,6% en octubre de 1993, 26% en octubre de 1998, 40,1% en mayo de 2002 y 20,9% en el IV trimestre de 2006, incluyendo a la totalidad de los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar como desocupados. Fuente: EPH (INDEC)

⁷ Para el análisis excluiríamos del conjunto de los asalariados industriales a quienes cumplen funciones de dirección y jefatura, teniendo en cuenta que al ocupar cargos jerárquicos dentro del proceso capitalista de producción constituyen personificaciones de las funciones propias del capital relativas a la dirección y control de dicho proceso.

⁸ Elaborado a partir de la EPH, tomando como período base octubre de 1998.

entre octubre de 2001 y octubre de 2002-, la recuperación de los ingresos de los trabajadores industriales ha sido considerablemente lenta y recién en el año 2006 los asalariados registrados han recuperado el nivel de su capacidad adquisitiva correspondiente a octubre de 1998. Dicha recuperación estuvo ligada en un principio con aumentos de carácter no remunerativo, basándose posteriormente sobre la regulación del salario mínimo y la reactivación de la negociación colectiva.

La política salarial desplegada por el gobierno (primero de Duhalde y luego de Kirchner) consistió, hasta mediados del año 2003, únicamente en el otorgamiento de bajas sumas de carácter no remunerativo que fueron incorporadas al básico mediante la negociación colectiva posterior. Este retraso permitió al capital industrial comenzar un nuevo ciclo expansivo sobre la base de costos salariales particularmente bajos.

La política de aumentos no remunerativos fue parcialmente reemplazada desde julio de 2003 por la regulación del salario mínimo vital y móvil (SMVM), que se encontraba "anclado" en \$ 200

desde septiembre del año 1993. Esta regulación, sin embargo, partió desde niveles inferiores a la línea de indigencia para una familia tipo⁹, encontrándose hacia fines de 2006 por debajo de la línea de pobreza¹⁰. Finalmente, desde el gobierno se adoptó la política de establecer, de hecho, pautas que disponen un "techo" a los aumentos salariales en la negociación paritaria, situación que permite limitar el impacto de los aumentos nominales de salarios sobre el costo salarial real.

La recuperación salarial, a su vez, pone de manifiesto significativas diferencias entre trabajadores registrados y no registrados. Si bien los trabajadores no registrados han logrado cierta recuperación a partir de 2005, sus salarios reales se encontraban a fines de 2006 aún un 26.8% por debajo de los niveles correspondientes a octubre de 1998.

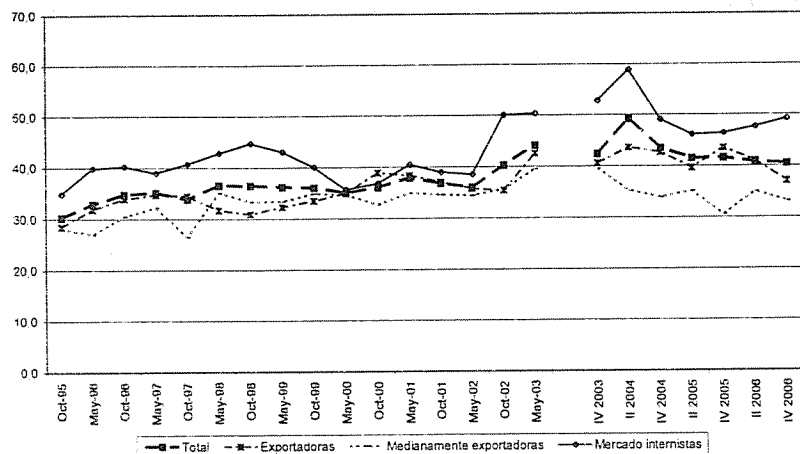
Cobra particular relevancia en este contexto la evolución y magnitud del empleo no registrado, que lejos de poner de manifiesto una ruptura con las condiciones de la década previa plantea su profundización, como puede observarse en el **gráfico Nº 2**.

Así, durante la fase actual se

⁹ Se consideró una familia de cuatro miembros compuesto por un jefe varón de 35 años, una mujer de 31 años, un niño de 5 y una niña de 8 años. En julio de 2003 la canasta básica alimentaria (CBA) para un hogar de estas características ascendía a \$ 316,13 mientras que la canasta básica total (CBT) lo hacía a \$ 701,83.

¹⁰ Mientras que el SMVM se fijó para noviembre y diciembre de 2006 en \$ 800, la CBT se ubicó para la familia tipo que hemos tomado en \$ 879,07 y \$ 899,43 respectivamente.

Gráfico N° 2. Evolución del trabajo asalariado no registrado total y según inserción externa de las actividades en la industria manufacturera. 1995-2006



Fuente: Elaboración propia sobre EPH (INDEC)

*A los efectos de su comparación, se ha tomado la agrupación de los bloques definidos para el período 2002-2006 para el análisis del período 1995-2001. Esto implica que aquí comparamos dicha agrupación de ramas pese a que se observan algunas diferencias en cuanto a la orientación de la producción en el período de la convertibilidad que tomamos como referencia.

observa para el conjunto de los trabajadores industriales niveles de empleo no registrado que, aunque con una leve tendencia descendente, se sitúan en un nivel superior respecto de la anterior fase expansiva.

El empleo no registrado, lejos de mantenerse como resabio del "neoliberalismo", se presenta como un mecanismo estructural que permite abaratar los costos laborales no sólo mediante la evasión de los componentes de salario indirecto sino a través del pago de salarios considerablemente por debajo de los que perciben los trabajadores registrados.

La diferencia porcentual entre los salarios nominales de los registrados y no registrados se ha ampliado en forma considerable -aunque en el IV trimestre de 2006 se reduzca con respecto al mismo período de los años 2004 y 2005-. Ésta era de 43,1% en octubre de 1995, de 34% en octubre de 1998, de 50,5% en octubre de 2002 y de 56% en el IV trimestre de 2006.

Por otro lado, los salarios nominales de los trabajadores no registrados recién comienzan a distanciarse de los niveles que delimitan la línea de indigencia a partir del IV trimestre de 2005, manteniéndose

dose claramente por debajo de la línea de pobreza (para la familia "tipo" que hemos definido), en condiciones que no les permiten reproducir completamente su fuerza de trabajo.

Parece claro que el empleo no registrado, como mecanismo estructural de la explotación del capital sobre el trabajo, constituye una de las formas más difundidas que asume la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y ha tenido un papel más que significativo durante los años de recuperación del producto¹¹, aspecto que podría resultar llamativo dada la abrupta caída de los costos laborales operada a partir de la devaluación.

En efecto, hasta el año 2005 la tasa de crecimiento del empleo no registrado en el sector superó ampliamente la variación de los asalariados registrados. Mientras que los primeros aumentaron un 38% entre mayo de 2002 y mayo de 2003, los segundos caen un 1,7%. A su vez, entre mayo de 2003 y el II trimestre de 2004 los registrados crecieron un 9,4% frente a un 34,5% de los no registrados.

El incremento del empleo no registrado en estos años, se presenta como una forma de garantizar la adecuación del plantel de trabajadores en función del nivel de actividad eludiendo la doble indemnización en caso de despido, en el marco de aún altas tasas de desempleo y subempleo. Sin embargo, cabe suponer que se mantiene elevado incluso durante la fase de crecimiento debido a que garantiza la reducción de los costos laborales, en tanto las conquistas salariales de los trabajadores registrados afectan los amplios márgenes de ganancia obtenidos por el capital industrial a partir de la devaluación.

III.b. Las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo industrial según la inserción externa de las actividades

Dadas las características de la fase de expansión actual, los niveles de empleo han aumentado de manera generalizada en los tres conjuntos de actividades definidas, aunque en distintas proporciones. En las ramas mercado internistas¹² su crecimiento ha sido del 62,5% entre mayo de

¹¹ Hasta 2004 (inclusive) debemos considerar que el producto industrial recupera los niveles previos abriéndose una etapa de crecimiento a partir de 2005 cuando logra superar los niveles de 1998 (anterior punto máximo), tomando los datos a precios de 1993.

¹² Las ramas que componen este grupo son "Elaboración de productos de tabaco", "Fabricación de prendas de vestir...", "Actividades de edición e impresión...", "Fabricación de productos de caucho y plástico", "Fabricación de otros productos minerales no metálicos", "Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo" y "Reciclamiento".

2002 y el IV trimestre de 2006, en las medianamente exportadoras¹³ del 43,3% y en las exportadoras¹⁴ del 22,5%. Mientras que del total de puestos de trabajo asalariados creados en este período las ramas mercado internistas explican el 43,48%, las medianamente exportadoras explican el 36,25% y las exportadoras el 20,27% restante.

La distribución del trabajo asalariado sectorial no presenta grandes diferencias entre los tres grupos, sin embargo su participación en la producción difiere considerablemente. Mientras el valor de la producción de las ramas exportadoras representa alrededor del 50% de la producción industrial, las ramas medianamente exporta-

doras explican alrededor del 35% y las mercado internistas participan en torno del 15% restante¹⁵.

Si vinculamos la participación en el producto sectorial durante la fase actual con la participación en la creación de empleo notamos la relación inversa que se establece entre estas variables. A su vez, dado que el volumen físico de producción se incrementa entre 2002 y 2006 en las ramas exportadoras un 50,2%, en las medianamente exportadoras un 59,8% y en las mercado internistas un 65,5%¹⁶, se puede apreciar que las actividades que predominan en el producto sectorial han sido las menos dinámicas en la creación de empleo.

Dichas actividades, ligadas prin-

¹³ Las ramas incluidas aquí son "Fabricación de productos textiles", "Producción de madera...", "Fabricación de papel y de productos de papel", "Fabricación de sustancias y productos químicos", "Fabricación de metales comunes", "Fabricación de maquinaria y equipo ncp", "Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática", "Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos ncp", "Fabricación de equipo y aparatos de radio, tv y comunicaciones", "Fabricación de otros tipos de equipo de transporte", y "Fabricación de muebles; industrias manufactureras ncp" [ncp (not classified product): "producto no clasificado" o "no clasificado en otra parte" (N. de RE)].

¹⁴ Las ramas que conforman el grupo son "Alimentos y bebidas", "Curtido y terminación de cueros...", "Fabricación de coque, productos de la refinación de petróleo y combustible nuclear", "Fabricación de instrumentos médicos, ópticos, y de precisión...", y "Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques".

¹⁵ Información reelaborada a partir de los datos del Centro de Estudios para la Producción. Si bien estos porcentajes presentan variaciones en el periodo 2002-2006, se orientan en torno de las proporciones aquí presentadas. Cabe apuntar que dentro del conjunto exportador se advierte el notable peso de la elaboración de 'Alimentos y bebidas', que explica el 30% del valor bruto de producción sectorial. Dentro del conjunto medianamente exportador se destaca la participación de 'Fabricación de sustancias y productos químicos' y en segundo lugar la 'Fabricación de metales comunes'. Finalmente, dentro del conjunto mercado internista la actividad con mayor peso es 'Fabricación de productos de caucho y plástico'.

¹⁶ Información calculada sobre la base de la Encuesta Industrial (INDEC).

cialmente con el procesamiento de recursos naturales (como alimentos y bebidas y, en menor medida, la refinación de petróleo) o bien al ensamblado de partes con baja integración de autopartes nacionales (como en el caso de la industria automotriz), dan cuenta del proceso de simplificación y primarización del perfil sectorial (Schorr, 2005) operado en las últimas décadas en el marco de transformaciones en la inserción de la economía argentina dentro de la división internacional del trabajo (Arceo, 2005). Además de ser menos dinámicas en la demanda de fuerza de trabajo, presentan altos niveles de empleo no registrado y la estructura ocupacional pone de manifiesto la importancia que aquí tienen los puestos no calificados¹⁷.

Vemos entonces que el aumento del empleo sectorial durante la fase actual se ha sostenido en primer lugar en la demanda de las actividades mercado internistas. Por ello es particularmente relevante destacar que el crecimiento de los trabajadores asalariados en estas ramas ha estado basado principalmente sobre el aumento del empleo no registrado. En estas actividades, mientras el empleo no registrado se ha duplicado entre mayo de 2002 y el

cuarto trimestre de 2006 (con un incremento del 107.9%), el empleo registrado sólo ha crecido un 34 por ciento.

En cambio, en las actividades medianamente exportadoras el empleo no registrado entre las mediciones indicadas presenta un crecimiento del 38% mientras que el empleo de asalariados registrados se incrementa un 46%. Finalmente, en las ramas exportadoras el empleo no registrado presenta en términos absolutos un crecimiento del 26,9% frente a un 20% de los registrados.

En términos relativos, estos procesos implicaron que el incremento del empleo no registrado manufacturero se explique en primer lugar por la evolución que ha tenido en las actividades mercado internistas y en segundo lugar por su evolución en las ramas exportadoras. Si en éstas presenta una orientación decreciente en el año 2006, en las primeras, en cambio, vuelve a aumentar condicionando la evolución del empleo "en negro" dentro del sector industrial (**gráfico Nº 2**).

Sobre la diferencial magnitud y evolución del empleo no registrado es posible observar que en virtud de la menor concentración del capital¹⁸ y, ligado con ello, los

¹⁷ Ver anexo. Aun cuando la estructura de calificaciones presente diferencias importantes entre las ramas agrupadas en este bloque, por la cantidad de asalariados que ocupa es dable suponer que la actividad que imprime aquí sus características al conjunto es 'Alimentos y Bebidas'.

¹⁸ Si bien los procesos de desintegración organizativa (ya sea a través de la externalización o deslocalización de partes del proceso productivo) que caracterizan la con-

bajos niveles de productividad, los capitales que producen fundamentalmente para el mercado interno hacen recaer su capacidad competitiva sobre un deterioro de las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo superior al promedio.

Estas condiciones, lejos de mitigarse, se han agudizado durante el actual proceso de sustitución de importaciones, que opera en el marco de una economía abierta y crecientemente concentrada. Pese a que el tipo de cambio "alto" otorga cierta protección sobre las actividades mercado internistas, su reproducción depende principalmente de los precios de las importaciones y en la medida en que los países productores de mercancías similares logran mayor competitividad, estos capitales se ven apremiados a reducir sus costos locales, fundamentalmente la reducción de los costos laborales y el deterioro de las condiciones de empleo.

Del mismo modo, son estas actividades las que presentan los niveles más bajos de empleo estable. Entre el IV trimestre de 2003 y el IV trimestre de 2006 el

promedio de empleo fijo o estable en las ramas exportadoras era del 77.4% y en las medianamente exportadoras del 80.6%, mientras que en las mercado internistas se situaba en el 71,7 por ciento.

Ambas condiciones, es decir, magnitud del empleo no registrado y mayor inestabilidad laboral limitan objetivamente la tasa de afiliación, que a su vez reduce, por un lado, la capacidad de negociación sindical y, por otro, el impacto de los aumentos obtenidos. Asociado con ello, los salarios nominales medios de los trabajadores ocupados en estas ramas se sitúan, desde el año 2003 y hasta el segundo trimestre de 2006, en niveles inferiores a los de los bloques con mayor orientación exportadora y a los que se observan para el conjunto. (cuadro N° 1)

Las variaciones salariales totales que aquí se observan entre los distintos grupos de actividades se encuentran también vinculadas con el peso que tienen en la división *técnica* del trabajo los puestos de distinta calificación, introduciendo diferenciales relativos al valor de la fuerza de trabajo¹⁹. Es así como la mayor presencia de

centración y centralización del capital en las últimas décadas dificultan tomar como indicador del tamaño de los capitales a la cantidad de ocupados por establecimiento, sigue siendo una aproximación válida a los fines de esta aclaración. En este sentido, es en el bloque de actividades definidas como mercado internistas donde los establecimientos más pequeños (de hasta 25 ocupados) nuclean un porcentaje mayor de los trabajadores asalariados en relación con los otros grupos.

¹⁹ "Para modificar la naturaleza humana general de manera que adquiera habilidad y destreza en un ramo laboral determinado, que se convierta en una fuerza de trabajo desarrollada y específica, se requiere determinada formación o educación, la que a su

Cuadro N° 1. Nivel y evolución del salario medio nominal total y según inserción externa de las actividades en la industria manufacturera, 2002-2006. (En pesos)

Onda/año	Registrados				No registrados				Total			
	Total Sector	E	ME	MI	Total sector	E	ME	MI	Total sector	E	ME	MI
May-02	549,5	539,0	536,9	583,0	274,3	279,1	237,7	296,3	452,9	446,2	438,4	472,2
Oct-02	624,6	617,4	589,4	660,2	309,5	416,0	279,5	232,0	488,0	525,1	479,3	440,4
May-03	615,3	556,6	682,7	628,7	304,1	290,7	285,4	325,2	477,7	443,5	525,5	475,4
IV 2003	799,2	687,7	1008,4	656,4	407,4	401,3	465,1	370,5	629,8	579,0	795,9	510,7
II 2004	799,4	797,6	864,5	723,4	380,5	424,2	407,6	360,3	592,7	632,0	695,2	509,1
IV 2004	873,5	965,5	871,2	773,0	365,4	406,6	316,7	377,2	651,0	720,7	678,5	575,5
II 2005	950,3	967,7	1027,9	862,0	417,3	419,5	424,6	431,7	728,3	748,3	816,5	665,3
IV 2005	1002,8	1037,2	1004,7	929,6	416,1	483,7	417,8	390,9	756,8	796,0	826,0	678,8
II 2006	1140,9	1140,1	1175,1	1115,8	489,2	451,6	580,1	475,3	872,4	862,0	965,6	817,4
IV 2006	1296,1	1232,3	1392,4	1249,0	570,4	581,9	625,4	565,7	996,3	976,2	1141,1	913,0

Referencias: E, Exportadoras; ME, Medianamente exportadoras; MI, Mercado internistas

Fuente: Elaboración propia sobre EPH (INDEC)

puestos de calificación profesional y técnica en las ramas medianamente exportadoras²⁰ elevan la media salarial, además de tratarse de ramas que presentan menores niveles de empleo no registrado. En las actividades exportadoras, el peso de trabajadores en puestos no calificados permite explicar, a su vez, que la media salarial sea menor a la de las actividades medianamente exportadoras.

También debemos tener en cuenta el mayor peso que en las ramas mercado internistas posee

la subocupación. En cambio, en las actividades exportadoras, los elevados porcentajes de sobreocupación se presentan como característica distintiva, vinculándose mayores salarios con un mayor desgaste de la fuerza de trabajo que alcanza casi a la mitad de los ocupados. El promedio de sobreempleo en las ramas exportadoras entre 2003 y 2006 es de 47,5%, en las medianamente exportadoras de 38,5% y en las mercado internistas de 35,4%. El subempleo, en cambio, se especifica en estas últimas, ascendiendo

vez insume una suma mayor o menor de equivalentes de mercancías. Según que el carácter de la fuerza de trabajo sea más o menos mediato, serán mayores o menores los costos de su formación. Esos costos de aprendizaje, extremadamente bajos en la fuerza de trabajo corriente, entran pues en el monto de los valores gastados para la producción de ésta." Marx (1998: 209).

²⁰ Ver anexo.

Cuadro Nº 2. Nivel y evolución del salario nominal medio horario de la ocupación principal para trabajadores registrados y no registrados en puestos de calificación operativa según inserción externa en la industria manufacturera, 2002-2006. (En pesos)

Onda/ Año	Registrados			No registrados		
	Exportadoras	Medianamente exportadoras	Mercado internistas	Exportadoras	Medianamente exportadoras	Mercado internistas
May-02	2,6	2,5	3,2	2,0	1,8	1,9
Oct-02	2,8	2,7	3,2	3,1	2,5	1,7
May-03	2,9	2,7	3,2	1,9	2,0	2,0
IV 2003	3,5	4,6	3,4	2,7	3,1	2,7
II 2004	4,0	4,2	3,7	2,4	3,0	2,4
IV 2004	4,7	4,3	4,1	3,1	2,3	2,5
II 2005	5,4	5,0	4,8	3,2	2,6	2,7
IV 2005	5,2	5,2	4,8	3,2	3,4	3,1
II 2006	6,2	6,1	6,1	3,0	3,9	3,2
IV 2006	6,9	6,6	6,8	4,0	4,1	3,5
Tasa de variación						
May 2002- IV 2006	163%	164%	116%	101%	127%	89%

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

su promedio al 19,2%. En las ramas exportadoras se sitúa en el 16,3% y en las medianamente exportadoras en el 14,9 por ciento.

Para ejemplificar la existencia de diferencias salariales según grupos de actividad tomamos el ingreso medio horario correspondiente a los trabajadores en puestos de calificación operativa. De esta forma, despejamos las diferencias relativas al peso de trabajadores de distinta calificación tomando la categoría más representativa (**cuadro Nº 2**).

Tal como se observa para el conjunto de los trabajadores asalariados registrados, a partir del IV trimestre de 2003 la recuperación

salarial sitúa en mejores condiciones a los trabajadores en ramas con mayor inserción exportadora quedando retrasados los ingresos de los ocupados en el bloque mercado internista. Sin embargo, en el año 2006 el ingreso horario en estas ramas se acerca a los niveles de las exportadoras.

Esta dinámica puede encontrarse principalmente vinculada con la diferencial reactivación de la negociación colectiva en el contexto de condicionamientos estructurales diferentes entre los bloques. Los movimientos pueden estar expresando el transcurso durante el cual se produjo una revitalización de la negociación colectiva con logros diferenciales

Cuadro Nº 3. Evolución del salario real total y según condición de registro en la industria manufacturera. (Octubre de 1998=100)

Onda/ Bloque	Total				Registrados				No registrados			
	Total Sector	E	ME	MI	Total sector	E	ME	MI	Total sector	E	ME	MI
May-02	66,4	69,0	60,6	70,0	70,1	71,9	63,6	77,3	53,0	61,6	47,9	51,5
Oct-02	64,4	73,1	59,6	58,7	71,7	74,1	62,8	78,8	53,8	82,7	50,7	36,3
May-03	61,3	60,0	63,6	61,6	68,6	64,9	70,7	72,9	51,4	56,2	50,3	49,4
IV 2003	79,8	77,3	95,1	65,4	88,0	79,2	103,1	75,2	67,9	76,6	81,0	55,6
II 2004	73,0	82,1	80,7	63,4	85,6	89,3	86,0	80,6	61,7	78,7	69,0	52,6
IV 2004	78,0	91,0	76,6	69,7	91,0	105,2	84,3	83,7	57,6	73,4	52,1	53,5
II 2005	82,4	89,3	87,1	76,1	93,5	99,6	93,9	88,2	62,2	71,5	66,0	57,9
IV 2005	81,2	90,0	83,5	73,6	93,5	101,2	87,0	90,2	58,8	78,1	61,6	49,7
II 2006	88,6	92,3	92,5	83,9	100,8	105,3	96,4	102,5	65,4	69,1	81,0	57,2
IV 2006	97,1	100,3	104,8	89,9	109,8	109,2	109,5	110,0	73,2	85,4	83,7	65,3
Tasa de variación												
Oct 1998- IV 2006 (%)	-2,9	0,3	4,8	-10,1	9,8	9,2	9,5	10,0	-26,8	-14,6	-16,3	-34,7

Referencias: E. Exportadoras; ME. Medianamente exportadoras; MI, Mercado internistas

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

según las actividades, alcanzando niveles más homogéneos en el año 2006, posiblemente vinculado con el establecimiento de pautas en la negociación paritaria por parte del gobierno. En cambio, los salarios horarios de los no registrados, no sólo son menores a los de los trabajadores registrados, sino que presentan una evolución más errática. En este caso, los

niveles salariales continúan estando claramente retrasados en las ramas mercado internistas.

Si tomamos la evolución de los salarios en términos reales respecto de octubre de 1998 (**cuadro Nº 3**), se observa con claridad que, pese al ritmo diferencial en que se ha dado la recuperación salarial, los trabajadores registrados alcanzan niveles similares.

Cuadro Nº 4. Industria Manufacturera. Tasa de variación porcentual de los principales indicadores entre años 2001/2002, 2002/2006, 1998/2006*/* (1997=100)

Indicadores	2001-2002				2002-2006				1998-2006			
	E	ME	MI	Nivel gral.	E	ME	MI	Nivel gral.	E	ME	MI	Nivel gral.
Volumen físico de producción	-4,9	-12,6	-14,2	-9,6	50,2	59,8	65,5	55,8	17,9	4,3	4,1	9,8
Productividad horaria	2,2	0,4	3,3	2,0	16,1	9,7	14,4	12,5	27,0	12,4	21,4	20,3
Productividad por ocupado	2,3	-3,2	-2,5	-0,5	20,6	20,4	26,1	20,7	24,1	11,4	18,7	18,4
Costo salarial real	-34,8	-44,3	-34,8	-37,9	54,1	48,2	48,4	51,7	4,1	-15,6	-3,1	-6,0
Productividad horaria/ costo salarial real	56,7	80,2	58,5	64,1	-24,7	-26,0	-22,9	-25,8	21,9	33,1	25,4	27,9
Productividad por ocupado/ costo salarial real	57,0	73,7	49,6	60,2	-21,7	-18,8	-15,1	-20,4	19,1	31,9	22,6	25,9

*Referencias: E, actividades exportadoras; ME, actividades medianamente exportadoras; MI, actividades mercado internistas.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Centro de Estudios para la Producción e INDEC.

expresión tanto de la mayor homogeneidad que permite la reactivación de la negociación colectiva como de la "necesidad" del capital de limitar los aumentos conquistados.

La tasa de variación de los salarios reales de los trabajadores no registrados permite apreciar, a su vez, que es en las actividades mercado internistas donde se encuentran más retrasados pero también que en esta forma pre-

ria de empleo radica una de las bases de la acumulación para el conjunto del capital que se valoriza en el sector manufacturero.

III.c. Costo salarial y productividad

Aún resta abordar cómo se conjugan estas condiciones diferenciales con las condiciones de uso o consumo de la fuerza de trabajo por el capital. Para dar cuenta de ello tomaremos los siguientes

²¹ Las variaciones por grupo se obtuvieron a partir de la ponderación de los índices correspondientes a las ramas que integran cada conjunto en función de su participación en el valor agregado sectorial (en el caso del índice de volumen físico de producción y del índice de precios mayoristas) o en el personal asalariado afectado al proceso productivo (para índice de obreros ocupados, índice de salario nominal e índice de horas trabajadas) para el período base (año 1997), tomando para ello las aclaraciones metodológicas que se indican en INDEC (2006) acerca del reagrupamiento de los índices de la Encuesta Industrial de división por rama y nivel general. A partir de dichos índices ponderados se realizaron los cálculos de los demás indicadores (productividad por ocupado, productividad horaria, costo salarial real, etc.).

indicadores: productividad por ocupado y horaria y costo salarial real. Incorporar estos elementos permite complejizar el análisis de las condiciones de empleo, que no pocas veces se circunscribe al análisis del "mercado de trabajo", desplazando, en los hechos, cómo las formas de compra-venta de la fuerza de trabajo expresan formas de explotación. Es preciso, entonces, pasar de la esfera de la circulación a la esfera de la producción.

La fuente que utilizamos con este fin, la Encuesta Industrial, impone una reducción de nuestro universo de análisis, restringiéndolo a los trabajadores ligados directamente con el proceso productivo, de jerarquía no superior a la de supervisor, que se encuentran en relación de dependencia y pertenecen a establecimientos de más de 10 ocupados.

Presentamos a continuación la tasa de variación de los indicadores mencionados entre los años 2001 y 2002, 2002 y 2006, y entre los años 1998 y 2006.

Las variaciones entre 1998 y 2006 muestran, en primer lugar, que la recuperación de la capaci-

dad adquisitiva para esta porción de los trabajadores registrados se ha sostenido sobre la base de aumentos en la productividad, tanto horaria como por ocupado, en los tres grupos.

En segundo lugar, que dicho aumento, asociado con la caída del costo salarial real²², ha redundado en un aumento de la tasa de explotación, a cuya evolución podemos aproximarnos a partir de la relación entre productividad y costo salarial real²³. Esto quiere decir que luego del salto que ésta experimenta entre los años 2001 y 2002, se sitúa para el conjunto del sector industrial y para cada uno de los conjuntos delimitados por encima del nivel que presentó al año 1998 "a pesar" de los aumentos salariales conquistados por los trabajadores en los últimos años.

La relevancia de representar este *proxy* utilizando tanto la productividad horaria como la productividad por ocupado radica en que si bien la primera puede estar expresando tanto un aumento de la plusvalía relativa como también la condensación del tiempo de trabajo a través de la reducción de "tiempos muertos" o de la porosidad de la jornada, es decir, la

²² Como expresan Bercovich y Gigliani (2006) "...el costo salarial es el salario nominal pero ajustado por el índice de precios de la producción industrial. En otros términos, el costo salarial mide, a lo largo del tiempo, el comportamiento del salario nominal que paga el capitalista *vis-a-vis* los precios que obtiene el mismo capitalista cuando vende su producción. Esto permite evaluar el salario desde el punto de vista de los costos, y es equivalente al concepto marxista del capital variable."

²³ Este indicador es utilizado por Bercovich y Gigliani (2006) y construido a partir del desarrollo realizado por Aglietta (1999). Cabe señalar que este *proxy* no refleja la magnitud de la tasa de explotación sino su evolución.

intensificación del tiempo de trabajo, la segunda puede expresar, a su vez, la extensión del tiempo de trabajo, es decir, la forma más característica de producción de plusvalor absoluto.

Al tomar en cuenta las variaciones de una y otra es posible interpretar en qué medida el aumento de la productividad por ocupado se sostiene sobre el aumento de la productividad horaria y cuándo, si ésta mantiene niveles considerablemente por debajo de la productividad por ocupado, lo que opera principalmente es la extensión del tiempo de trabajo.

Así, es posible apreciar que la relación entre productividad por ocupado-costo salarial real cae menos entre los años 2002 y 2006 que la relación productividad horaria-costo salarial real en virtud del predominio de la extensión del tiempo de trabajo. Esto se encuentra vinculado con la existencia de altos niveles de capacidad ociosa al comienzo de la recuperación del producto manufacturero.

En efecto, la extensión de la jornada laboral ha sido uno de los principales mecanismos operantes en el período inmediatamente posterior a la devaluación. Las horas trabajadas por ocupado se incrementaron de forma significativa entre los años 2002 y 2003, principalmente en las actividades mercado internistas (9,1%) y medianamente exportadoras (8,8%), siendo menor en las actividades exportadoras (3,7%).

En este punto debemos señalar que mientras la evolución de ambas medidas de la productividad en las actividades exportadoras se distribuye anualmente, aunque con variaciones, para el período 2002-2006, en las ramas mercado internistas, en cambio, se produce un notable incremento en los años 2002 y 2003, descendiendo abruptamente en los años posteriores, observándose una evolución similar en las ramas medianamente exportadoras. Esto indica que la mayor parte de la variación que se observa para el período 2002-2006 en estas actividades se produce al comienzo de la recuperación del producto y sobre la base de la extensión de las horas trabajadas por ocupado.

Es importante resaltar, también, que desde el año 2005 la tasa de variación de la productividad horaria comienza a incrementarse por encima de la productividad por ocupado en los tres grupos de actividades, aunque su incremento es mayor en las ramas exportadoras (9,5%) en relación con las ramas medianamente exportadoras (4%) y mercado internistas (3,5%). Este movimiento se vincula con el hecho de que las conquistas salariales logradas a partir del año 2004 producen una progresiva elevación de los costos laborales reales, afectando la tasa de ganancia capitalista, y, por tanto, reforzando las presiones para abaratar el costo laboral unitario.

Vale la pena hacer una aclaración a este respecto. Tal como surge de un reciente trabajo del Centro de Estudios para el Desarrollo de Argentina, la "presión" de los aumentos salariales sobre las ganancias capitalistas sólo han reducido su tasa desde el nivel máximo alcanzado luego de la devaluación pero en nada han afectado la masa de ganancia, que ha seguido incrementándose. A su vez, se señala que "Dos sectores sobresalen como los principales beneficiarios del nuevo esquema productivo en materia de rentabilidad: el sector agropecuario y la industria manufacturera. Es en estos sectores donde se advierten verdaderas ganancias extraordinarias que se mantienen vigentes desde la devaluación, aun considerando la recomposición salarial -recuperación del 'costo laboral'- que puede observarse desde el año 2004." (CENDA, 2007: 11)

Por último, teniendo en cuenta las diferencias de productividad y costo salarial real en los tres conjuntos de actividades analizados es posible apreciar que mientras las actividades exportadoras lograron sostener la relación productividad - costo salarial real elevada con respecto a 1998 sobre la base de mayores incrementos en la productividad (primando en un comienzo la productividad por ocupado y luego la productividad horaria), en las actividades mercado internistas y aún más en las medianamente exportadoras esto

se ha conseguido principalmente a partir de la contención de los costos salariales reales en niveles inferiores a los presentes durante la convertibilidad y sobre la base de la extensión del tiempo de trabajo por ocupado operada al comienzo de la actual fase expansiva.

IV. A modo de conclusión

Durante la etapa actual se combinan tendencias desiguales derivadas de la heterogeneidad de la estructura sectorial en el marco de un deterioro generalizado de las condiciones de trabajo de largo plazo.

En un contexto signado por el crecimiento del empleo y la disminución del ejército industrial de reserva -lo cual imprime a la dinámica social y laboral características diferentes de las imperantes en los '90-, podemos observar un proceso de consolidación que articula la extensión del empleo no registrado y la dispersión salarial sobre la base de bajos niveles en términos históricos. La caída del costo salarial real a partir de la devaluación y el aumento de la productividad han redundado, por su parte, en niveles de explotación superiores en relación con la anterior fase expansiva.

Cobra particular relevancia en este contexto una precisa reflexión de Mandel (1979: 40-41), quien señaló que considerar la tasa de plusvalía "...como una

función mecánica de la tasa de acumulación, digamos en la forma simplificada de: una tasa de acumulación más alta = menos desempleo = estabilización o incluso reducción de la tasa de plusvalía, significa confundir las condiciones objetivas que pueden conducir a un resultado particular, o que pueden atenuar este resultado, con el resultado mismo. El que la tasa de plusvalía de hecho aumente o no depende, entre otras cosas, del grado de resistencia que la clase obrera oponga a los esfuerzos del capital por incrementarla."

En efecto, la progresiva revitalización de la lucha de los trabajadores logró ciertos avances en términos reivindicativos pero parece presentar dificultades para revertir las condiciones regresivas configuradas en las últimas décadas.

Los distintos aspectos mencionados constituyen las bases sobre las cuales se asienta la acumulación de capital y los excepcionales niveles de ganancia en la fase actual. En este sentido, resaltamos que una vez que los costos laborales comienzan a elevarse como producto de la lucha reivindicativa de los trabajadores, se renuevan las presiones para limitar los aumentos salariales e incrementar la productividad, lo cual también explica la permanencia de elevados niveles de empleo no registrado, principalmente en sectores menos concentrados, en virtud de su función como "medio

directo" de reducción de los costos laborales.

Esto, lejos de resultar un elemento accesorio o contingente, parece vincularse estrechamente con las posibilidades de reproducción del capital local dado el carácter dependiente de nuestra economía y cobra particular relevancia en un contexto de revitalización de las actividades sustitutivas de importaciones.

En este sentido, las características de las actividades mercado internistas, las cuales han sido uno de los resortes más significativos en la creación de empleo en la etapa actual, marcan los límites objetivos para una "mejora" en las condiciones de trabajo. Estas actividades son las que explican principalmente el aumento del empleo no registrado y su permanencia en niveles elevados, además de ser donde esta porción de los trabajadores percibe los salarios más bajos y donde la subocupación se encuentra más difundida. Si bien el crecimiento que han tenido estas ramas durante la posdevaluación ha significado mayores niveles de ocupación para la clase obrera (no sólo por el aumento en el empleo sino también por su importancia en la demanda de trabajadores en puestos de calificación operativa y no calificada), ésta se ve condenada a las condiciones más extremas de explotación de su fuerza de trabajo.

Los elementos planteados per-

miten, a su vez, comprender las implicancias que la consolidación del perfil exportador tiene sobre las condiciones de trabajo. Las actividades exportadoras han sido las menos dinámicas en la creación de empleo, presentan los niveles más elevados de sobreempleo y también basan su reproducción sobre altos -aunque decrecientes- niveles de empleo no registrado. Aquí la recuperación salarial lograda por los trabajadores registrados se conjuga con el más notable incremento de la productividad horaria y por ocupado en relación con el año 1998.

Cabe resaltar que la consolidación de una estructura industrial basada principalmente sobre la exportación de manufacturas de origen agropecuario y manufacturas de origen industrial de bajo valor agregado supone una importante subutilización de fuerza de

trabajo, tanto en el nivel sectorial como agregado, en virtud de su escaso aporte en la generación de empleo y dado que la estructura de calificaciones denota una menor incidencia de puestos calificados.

El desarrollo expuesto intentó aproximarnos al conocimiento de las condiciones objetivas de la clase obrera industrial y de las limitaciones que, en el marco de la presente correlación de fuerzas, imponen sus bajos salarios y sus precarias condiciones de empleo. Si bien la actual coyuntura abre las posibilidades para que los trabajadores avancen en la recuperación de conquistas avasalladas en las últimas décadas, no parecen ser pocas las dificultades para que este proceso tenga un alcance generalizado al conjunto de la clase.

Anexo
Distribución de los trabajadores asalariados (menos los jerárquicos) según calificación del puesto para el conjunto del sector industrial y por bloque. (En porcentajes)

Actividades/ onda	May-02	Oct-02	May-03	IV 2003	II 2004	IV 2004	II 2005	IV 2005	II 2006	IV 2006
Exportadoras										
Profesional	0,5	3,9	1,3	1,1	1,1	1,4	1,1	1,7	1,9	1,3
Técnica	5,7	5,1	5,8	5,4	6,4	5,5	4,9	4,9	4,4	5,1
Operativa	70,0	64,2	64,9	57,9	69,9	66,6	73,6	70,0	74,0	70,9
No calificada	23,7	26,8	28,0	34,2	22,7	25,5	20,3	23,3	19,6	21,7
Sin especificar	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sin datos	0,1	0,0	0,0	0,5	0,0	1,1	0,2	0,0	0,1	1,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Medianamente exportadoras										
Profesional	2,8	2,0	5,3	2,4	3,2	2,1	3,9	2,0	2,9	4,7
Técnica	11,7	10,7	5,7	13,1	13,1	9,6	12,7	11,6	10,7	12,1
Operativa	66,5	64,2	70,1	67,9	69,2	72,0	69,5	71,8	74,6	76,0
No calificada	18,6	22,1	18,8	16,1	14,6	14,9	13,7	13,7	11,0	6,8
Sin especificar	0,4	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sin datos	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	1,3	0,2	0,8	0,8	0,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mercado internistas										
Profesional	3,3	1,3	0,2	1,3	2,0	0,6	1,8	2,1	0,4	1,7
Técnica	8,2	10,7	11,5	9,1	9,6	6,2	3,7	4,6	7,4	5,0
Operativa	74,8	70,8	75,3	78,5	77,4	79,7	83,9	78,6	83,4	80,9
No calificada	12,6	15,4	13,1	11,0	10,8	12,9	10,6	14,4	8,9	12,3
Sin especificar	1,1	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sin datos	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,7	0,0	0,4	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total industria manufacturera										
Profesional	2,1	2,5	2,1	1,6	2,0	1,3	2,4	2,1	1,8	2,7
Técnica	8,5	8,5	7,6	9,1	9,4	7,1	6,8	7,0	7,3	7,4
Operativa	70,2	66,6	69,8	68,0	72,9	72,5	76,3	73,8	77,6	76,2
No calificada	18,8	21,6	20,6	20,6	15,7	18,1	14,4	16,7	13,1	13,3
Sin especificar	0,5	0,9	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sin datos	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	1,0	0,1	0,4	0,3	0,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

Bibliografía

- Aglietta, Michel (1999): *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México, 6ª edición en español.
- Amico, Fabián (2006): "Sobre las diferencias entre el actual modelo de dólar alto y la convertibilidad", en www.geocities.com/aportexxi.
- Arceo, Enrique (2006): "El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares". Proyecto "Deuda externa e integración económica internacional de la Argentina, 1990-2004" de FLACSO y Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Argentina.
- Arceo, Enrique (2005): "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina", en *Revista del Cendes*, N° 60, Venezuela.
- Arceo, Nicolás, Ana P. Monsalvo y Andrés Wainer (2007): "Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la posconvertibilidad", en *Realidad Económica*, N° 226, Buenos Aires.
- Astarita, Rolando (2004): *Valor, mercado mundial y globalización*, Ed. Cooperativas, Buenos Aires.
- Astarita, Rolando (2001): "La concepción marxista de clase obrera", en *Debate Marxista*, N° 3, segunda época. Disponible en <http://www.rolandoastarita.com/matp.html>
- Beccaria, Luis y Pedro Galin (2002): *Regulaciones laborales en la Argentina. Evaluación y propuestas*. Fundación OSDE/CIEPP, Buenos Aires.
- Bercovich, Alejandro y Guillermo Gigliani (2006): "Productividad y salarios industriales en la 'era Kirchner'", en *Anuario Economistas de Izquierda*, N° 2, Buenos Aires.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino – CENDA (2007): "La trayectoria de las ganancias después de la devaluación: la 'caja negra' del crecimiento argentino", en *Notas de la economía argentina*, N° 4, Buenos Aires.
- Damill, Mario y Roberto Frenkel (2006): "El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera", en *Revista de la CEPAL*, N° 88.
- Féiz, Mariano y Pablo E. Pérez (2005): "Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina post-convertibilidad". Versión revisada del trabajo presentado en el 3º Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones "Mercado de trabajo e instituciones laborales Post-devaluación", organizado por el Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales/ IDES.
- Gigliani, Guillermo y Santiago Juncal (2007): "La actual fase industrial argentina y los límites del modelo", en *Anuario Economistas de Izquierda*, N° 3, Buenos Aires.

- Giosa Zuazua, Noemí (2005): "Dinámica del mercado de empleo y regulación laboral en la Argentina. Antecedentes y transformaciones: ¿Hacia dónde vamos?". Seminario organizado por el "Economics Working Group" del Observatorio Argentino, New School University, Buenos Aires.
- Gramsci, Antonio (1998): *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*, Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 6ª edición.
- INDEC (1991): *Censo Nacional de Población y Vivienda 1991*, Serie I N° 1, Sistema Clasificador de: lugares geográficos, actividades económicas, ocupaciones y hogares particulares, Argentina.
- INDEC (2006): *INDEC Informa*, Julio, Argentina.
- Katz, Claudio (2007): "El giro de la economía argentina", en *Anuario Economistas de Izquierda*, N° 3, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier (2007): "Calidad del empleo y remuneraciones: el desafío actual", en *Realidad Económica*, N° 228, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier, Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2007): "Salarios y productividad: contenido de la distribución funcional. Diferencias sectoriales y de tamaño en Argentina en el período 2003-2006", ponencia presentada en el 8º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier, Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2005): *Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y Hoy*. Documentos de Trabajo N° 4. CEPED-IIIE-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Mandel, Ernest (1979): *El capitalismo tardío*, Ediciones Era, México.
- Marticorena, Clara (2007): "La situación de los trabajadores industriales en la actual fase expansiva (2003-2006)", ponencia presentada en el 8º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Marticorena, Clara (2005): "Precariedad laboral y caída salarial. El mercado de trabajo en la Argentina postconvertibilidad", ponencia presentada en el 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Marx, Karl (2001): *El Capital. Resultados del proceso inmediato de producción. Libro I Capítulo VI (Inédito)*, Siglo XXI Editores, México, 16ª edición en español.
- Marx, Karl (1998): *El Capital*, Tomo I, Siglo XXI Editores, México, 22ª edición en español.
- MTSS (2006): *Los convenios por empresa acompañaron la negociación colectiva*, Argentina.
- Novick, Marta (2000): "Reconversión segmentada en la Argentina: empresas, mercado de trabajo y relaciones laborales a fines de los '90", en De la Garza Toledo, E. (Comp.), *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, Colección Grupos de Trabajo de CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Palomino, Héctor y David Trajtemberg (2006): "Una nueva dinámica de las rela-

- ciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina", en *Revista de Trabajo*, Año 2, N° 3, MTSS, Argentina.
- Piva, Adrián (2007): "Modo de acumulación y hegemonía en Argentina", en *Anuario Economistas de Izquierda*, N° 3, Buenos Aires.
- Schorr, Martín (2005): *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales*. Tesis Doctoral. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – Sede Académica Argentina. Programa de Doctorado en Ciencias Sociales.
- Schorr, Martín y Andrés Wainer (2005): "Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del 'modelo de los noventa' al de 'dólar alto'", en *Realidad Económica*, N° 211, Buenos Aires.