

Conflictividad laboral durante el Plan de Convertibilidad en Argentina (1991-1995). Las prácticas de lucha sindical en una etapa de reestructuración económica y desregulación del mercado de trabajo¹

Marcelo Gómez

Introducción

LA POLÍTICA ECONÓMICA DEL GOBIERNO DE CARLOS MENEM encabezada por su ex ministro Cavallo, constituye el primer intento totalizador, orgánico y coherente de reconvertir la estructura económica de Argentina en una economía de libre mercado abierta.

Nadie dudaría hoy en caracterizar los últimos cuatro años como un periodo crítico de aceleración de cambios estructurales que, si bien se venían esbozando en anteriores gobiernos, nunca habían llegado a plasmar un orden económico unánimemente aceptado como “estable”. La reforma del Estado, el proceso de reestructuración económica y reconversión productiva, y los cambios en el escenario y en las orientaciones políticas ciudadanas configuran transformaciones profundas que inciden en las prácticas sociales de cada uno de los actores involucrados.

En este contexto, los conflictos laborales no representan solamente un ámbito de configuración de respuestas de los actores sociales ante los cambios. Los conflictos pueden ser decodificados como procesos en

¹ Esta es una versión revisada y actualizada por el autor de la ponencia del mismo título presentada por Luis Palacios, Norberto Zeller y Marcelo Gómez durante el XX Congreso Latinoamericano de Sociología-Alas, México, octubre de 1995. En este trabajo se completa el análisis para el año 1995 y se introducen algunas consideraciones complementarias y presentaciones gráficas.

los que las clases sociales mismas se producen como sujetos colectivos. Para avizorar precisamente la importancia del análisis de los conflictos en sus vinculaciones con los cambios estructurales, vale la pena esbozar el punto de partida de nuestra reflexión teórica: el proceso de formación de clase y el concepto de doble articulación de la lucha de clases.² El análisis de la conflictividad permite acceder a una comprensión de los efectos de las estructuras sobre sus soportes, las clases, no solamente en los impactos sobre su morfología, sino fundamentalmente en sus prácticas y en su constitución política y organizativa como sujetos o “no sujetos” colectivos.

Es decir, la importancia del análisis de la conflictividad laboral reside en que permite aproximarnos a las posibilidades de las clases subordinadas como elementos históricos activos y comprender de qué modo construyen sus orientaciones frente a los cambios.

Si las clases se constituyen en su lucha, si no hay clases predefinidas en la estructura objetiva, las preguntas que intenta responder el esfuerzo de investigación son: ¿cómo se da el proceso de formación de clase en esta etapa de reestructuración profunda?,³ y ¿cuáles son las relaciones entre las modificaciones socioeconómicas estructurales y las prácticas de lucha de la clase obrera?

Este trabajo representa un primer intento de lectura y análisis globales de las estadísticas de conflictos laborales realizadas en el marco de las investigaciones: “La conflictividad obrera en la Argentina 1989-1992”, efectuada en el Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, y “La conflictividad laboral en la Argentina: 1993-1994”, que se está realizando en el

² Para el abordaje de la problemática de la relación entre clases sociales y lucha de clases nos remitimos a: Adam Przeworsky, *Capitalismo y socialdemocracia*, Madrid, Alianza Universidad, 1988, especialmente el cap. II; Anthony Giddens, *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza, 1979; Edward Thompson, *Tradicón, revuelta y conciencia de clase*, Barcelona, Crítica, 1979. El concepto de proceso de formación de clase y el análisis de la doble articulación entre clase y estructura lo encontramos fundamentalmente en el importante ensayo de Przeworsky titulado “El proceso de formación de clase”, y más antiguamente en Nicos Poulantzas, *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, México, Siglo XXI, 1988, pp. 112 y ss. Un tratamiento más desarrollado de estos conceptos y referido en la historia del movimiento obrero argentino, se puede encontrar en Villanueva, Gómez *et al.*, *Conflicto Obrero*, Buenos Aires, Unqui, 1994, especialmente la primera parte, “Hacia una sociología política del movimiento obrero”.

³ La homogeneidad y consistencia interna de una clase no debe ser un presupuesto. La pérdida de integración social, ideológica y organizativa de una clase es uno de los principales temas de indagación que no presupone la desaparición de su eficacia colectiva, sino que presume su reorientación o transformación.

Centro de Estudios e Investigaciones de la Universidad Nacional de Quilmes, bajo la dirección del licenciado Ernesto Villanueva.⁴

Se trata de un estudio estadístico que intenta aclarar aspectos de la conflictividad en sí, del comportamiento social de los actores en condiciones de reconversión económica, y también extraer conclusiones en el campo de una teoría del conflicto de clases y de la transformación de sujetos colectivos. Aunque el análisis de los complejos procesos de formación de clase exceden en mucho —tanto temática como metodológicamente— a un análisis estadístico de conflictos laborales y de algunas variables económicas y del mercado de trabajo, desde el comienzo se ha querido inscribir dentro de este registro teórico la indagación de la conflictividad laboral.

En nuestra concepción vamos a considerar al “conflicto laboral” como unidad de análisis, y lo definiremos como todo tipo de acción declarada, por la cual cualquier agrupación de fuerza de trabajo persi-

⁴ El equipo de investigadores está compuesto por el licenciado Norberto Zeller, el licenciado Carlos Dasso, el profesor Luis Palacios y el licenciado Marcelo Gómez. La asistencia técnica está a cargo de Laura Pasquini. Se incluyeron 6 973 conflictos laborales en total, cuyos datos fueron tomados de las crónicas registradas diariamente en cinco periódicos de tirada nacional (*Clarín*, *Crónica*, *Diario Popular*, *Ámbito Financiero* y *Página/12*). Con la codificación de estos registros se elaboró una base de datos mediante un sistema de variables y categorías que permiten hacer un análisis estadístico multivariable orientado a aportar elementos de juicio empíricos descriptivos acerca de las características que adoptan las prácticas reivindicativas sindicales, en una etapa signada por los cambios en la estructura económico-social (Plan de Convertibilidad). Las fuentes hemerográficas utilizadas ofrecen dos tipos de limitaciones. Por un lado, los sesgos en la selección de la información que se publica, derivados de las orientaciones periodísticas de cada uno de los periódicos. En este sentido existe una sobrerrepresentación de los conflictos de los sindicatos o empresas más importantes o de mayor significación en la opinión pública, en desmedro de los más pequeños. Por otro lado, la distribución geográfica de los conflictos se ve afectada por una sobrerrepresentación de los conflictos correspondientes a los principales centros urbanos del país, en perjuicio de las provincias del interior. En octubre de 1992 se realizó una prueba piloto con un muestreo de 27 diarios provinciales para contrastar la fiabilidad de los registros de los cinco diarios nacionales mencionados. La prueba de diferencia de medias (proporciones) de las distribuciones de frecuencias de la mayoría de las variables, registró ajustes adecuados a un rango de confianza superior a 95%, excepto en lo que se refiere a la región geográfica y a los grados de conducción sindical que intervienen en el conflicto. No obstante estas limitaciones, la ausencia de recopilación continua de datos por parte del Ministerio de Trabajo, que toma los conflictos denunciados a sus delegaciones (sistematizados sólo para los años 1986 y 1987), y dado que el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) nunca rescató este tipo de información, hace que las fuentes periodísticas utilizadas sean la aproximación que se juzga más adecuada para realizar una labor de tipo cuantitativo como la propuesta.

que la satisfacción de demandas o la realización de intereses propios en la esfera de las relaciones sociales de producción.⁵

En este trabajo vamos a bosquejar las tendencias más amplias de la conflictividad laboral enmarcada por el proceso de transformación económica a que da lugar el llamado Plan de Convertibilidad, y luego vamos a detenernos en el análisis de la conflictividad directamente asociado con los procesos de cambio en el mercado de trabajo.

La conflictividad laboral global durante el Plan de Convertibilidad

El Plan de Convertibilidad

Con el propósito de establecer los nexos entre el comportamiento de la conflictividad laboral y las variables económicas, es útil y conveniente empezar reseñando el desarrollo del Plan en sus aspectos más relevantes para nuestro propósito. Para ello podemos dividir el periodo comprendido desde abril de 1991 hasta diciembre de 1995 en etapas distintas:

La primera, aquella consignada por la confianza inicial que tiene todo plan de ajuste, la podemos extender desde abril de 1991 hasta sep-

⁵ La justificación de esta definición es ciertamente compleja, inclusive porque requeriría precisar semánticamente la diferencia entre conflicto laboral y conflicto obrero, por lo que remitimos a los interesados al trabajo "Hacia una sociología política del movimiento obrero", editado en *Conflicto obrero. Transición política...*, *op. cit.*, caps. I y III. Aquí hacemos notar lo siguiente: el conflicto comprende no sólo las medidas de fuerza hechas efectivas (como se tiende a pensar usualmente) sino también la expresión pública de una voluntad de alcanzar las reivindicaciones pretendidas (acción declarada) o cursos de acción distintos de las acciones directas que afectan el proceso de producción o trabajo (amenazas, negociaciones, recursos legales, etc.); quedan excluidas las reivindicaciones políticas o ideológicas que no puedan inscribirse en las relaciones sociales de producción, es decir, que no remitan de manera directa a las relaciones entre empleados y empleadores; obviamente se excluyen aquellos reclamos o acciones individuales o realizadas privadamente, aunque sus móviles se inscriban en el contexto de las relaciones sociales de producción. Los conflictos fueron clasificados en categorías e incorporados a una base de datos de acuerdo a un conjunto de variables: mes y año, provincia, sector de actividad, empresa o repartición, entidad gremial que interviene en el conflicto, tipo de conducción de la organización que lleva adelante el conflicto (comisión interna o cuerpo de delegados, seccionales, sindicatos, federaciones, confederaciones, intersindicales, etc.), causas, motivos, demandas o reivindicaciones que configuran los objetivos de la acción colectiva; las medidas de lucha que especifican la estrategia de acción; la duración de los conflictos y sus resultados, circunstancias especiales como son la intervención de sectores ajenos al conflicto, participación del Ministerio de Trabajo u otros organismos estatales, represalias de los patrones o factores agravantes del conflicto o determinantes de los resultados.

tiembre de 1992, en la cual se cimentan las medidas fundamentales del programa. El handicap de confianza inicial con que contó el Plan se magnificaba por el hecho de que, desde los graves episodios hiperinflacionarios de 1989 y 1990, la sociedad y los agentes económicos asumían como necesidad imperiosa un reordenamiento profundo de la economía.

La Ley de Convertibilidad de abril de 1991 con el congelamiento nominal del tipo de cambio, junto con las desregulaciones generalizadas de los mercados, la apertura arancelaria, los ingresos por privatizaciones, el aumento de la recaudación tributaria mediante una ambiciosa reforma impositiva, el congelamiento salarial, el refinanciamiento de la deuda externa, y los ingresos de capitales —amparados en el “seguro de cambio automático” de la convertibilidad por ley—, tejieron una trama de intereses en torno a la preservación de un nuevo equilibrio macroeconómico en donde los grados de rentabilidad se independizaron del mercado cambiario y de los rendimientos financieros asociados a las tasas de devaluación.

Se generó un abanico de nuevos negocios y oportunidades de rentas: la apertura arancelaria motorizó las importaciones y dinamizó enormemente la actividad comercial; el acuerdo de la industria automotriz proporcionó protecciones a la fabricación de vehículos y permitió que las terminales locales se quedaran con la mayor parte del negocio de la importación de unidades, a cambio del cumplimiento de metas de exportación y de reducción de los precios internos, aunque lejanos a los internacionales; las privatizaciones de servicios públicos y carreteras; las concesiones de áreas petrolíferas con libre disponibilidad del crudo; la venta de las acciones de las empresas telefónicas que conservaba el Estado, y otras opciones financieras como la elevada rentabilidad de varios de los títulos públicos; todos estos factores fueron configurando un panorama de entusiasmo y adhesión a las políticas en marcha.

La desaparición de expectativas de devaluación, junto con el ingreso de mercaderías importadas, hizo aumentar la demanda interna de bienes de consumo durables, operándose un vasto proceso de reequipamiento de los hogares mediante el desbloqueo del ahorro en dólares de los sectores sociales con mayores ingresos. Este proceso también fue incentivado por la reaparición del crédito para consumo. El grueso de los capitales ingresados terminó financiando el consumo y un reequipamiento industrial barato, no orientado a la expansión sino a la rebaja de costos.

El sector financiero logró también un buen beneficio de este esquema: el diferencial de las tasas internas —cobradas a los préstamos para consumo— y las internacionales, permite realizar importantes ganancias. Asimismo, el lanzamiento de acciones de empresas privatizadas

más el ingreso masivo de capitales, generaron entre 1991 y mediados de 1992 un verdadero auge bursátil. El posterior derrumbe de los papeles privados fue rápidamente enmendado por otro gran éxito de los títulos públicos, que permitió seguir captando el ingreso de capitales del exterior, animados por la caída de las tasas de interés internacionales y por los problemas en Europa oriental y el mundo desarrollado. Argentina empezó a ser categorizada como una de las principales "plazas emergentes" junto con México.

Construido el gran símbolo político que fue la convertibilidad, como ordenador de comportamientos sociales dentro de la vida cotidiana, se diseñaron algunos instrumentos de política que fueron dando cuerpo a la convertibilidad.

La contención del gasto público y el ajuste fiscal fueron continuación del fuerte proceso previo de ajuste de los gastos estatales, pero el ministro Cavallo le incorporó la innovación de diseñar una política de recaudación tributaria basada en la modificación de las normas para efectuar transacciones (nuevo sistema de facturaciones). A ello sumó modificaciones de los impuestos más importantes, procurando hacer recaer la recaudación en impuestos fácilmente controlables (impuestos al valor agregado y a las ganancias) y aumentando el peso contributivo del consumo.

La resolución del endeudamiento externo y el ingreso al Plan Brady fueron medidas de seducción para el ingreso de capitales. De este modo se buscó disminuir un frente de presión externo, acceder al crédito internacional y tentar a capitales externos para que ingresaran acompañando los desajustes por cuenta corriente que preveía el diseño global de la convertibilidad.

La apertura comercial es tal vez uno de los instrumentos que mayor importancia tuvo como ordenador de la reestructuración industrial. No fue concebida únicamente como un instrumento de contención del alza de precios industriales, sino como un verdadero ordenador de la reconversión productiva que se buscaba, como lo demuestra el enorme peso de los bienes de capital (entre 30 y 40%) en la composición de las importaciones, sobre todo a partir de 1992. Las empresas, particularmente las grandes firmas, pudieron reequiparse o modernizarse a bajos costos. La contraparte de esta "ayudita" a la reconversión fue el creciente déficit de la balanza comercial y la crisis terminal para muchas empresas, especialmente aquellas de maquinarias y equipos, así como textiles, metalúrgicas, químicas y otras jaqueadas por la competencia de los bienes importados.

Finalmente, la política de distribución de ingresos encontró en el decreto 1334/91, conocido como "decreto de negociación salarial por

productividad”, una forma de plantear nuevos ejes de discusión no inflacionarios para las negociaciones salariales.

Tras años y años de estancamiento productivo, la demanda de la sociedad por bienes de consumo durable fue explosiva. Tanto fue así que los productores de bienes de consumo durable, a pesar de la competencia de la importación, se vieron inicialmente desbordados por una demanda que excedía su capacidad productiva en funcionamiento. De modo que las firmas reaccionaron inmediatamente expandiendo la capacidad productiva mediante el recurso a la capacidad ociosa. Esto hizo que crecieran la ocupación y la demanda laboral, y que los salarios de bolsillo se vieran inicialmente incrementados por la oferta de horas extra que las fábricas hacían. De este modo, el achicamiento lento pero persistente que fueron sufriendo los salarios reales no se vio inicialmente reflejado en los niveles de consumo, ya que la oferta de horas para abastecer una demanda creciente disimuló el rezago salarial.

La segunda etapa de consolidación de las expectativas sobre el modelo en curso, la podemos ubicar entre septiembre de 1992 y las elecciones de octubre de 1993. La etapa expansiva inicial comenzó a mostrar algunas señales de alarma hacia julio de 1992. El derrumbe del mercado de capitales que comenzó a mediados de ese año mostraba de qué modo las expectativas de los sectores financieros cambiaban de rumbo regenerando presiones sobre el tipo de cambio.

En diciembre de 1992 se anunció la profundización de la convertibilidad y se encararon políticas de estímulo productivo. La idea original del equipo económico era reimpulsar la economía por el lado de la oferta. Esto significaba poner en marcha políticas que favorecieran la inversión, de modo que ésta fuera el real estímulo de la demanda, y arrastrar la economía a partir del efecto que el crecimiento de la inversión debía producir sobre el consumo.

El abandono de una salida recesiva, tal como la proponían ciertos sectores del *establishment* económico, era esperable de acuerdo con la pauta fundamental que sostiene la convertibilidad: un superávit fiscal que una recesión no ayudaría a sostener.

De este modo, en su discurso de anuncio de las nuevas medidas hacia fines de 1992, Cavallo señala los grandes objetivos de la etapa: disminución del costo laboral mediante la eliminación de contribuciones patronales; transformación total de las relaciones laborales con modificaciones a la ley de contrato de trabajo de acuerdo con parámetros de flexibilización de la relación contractual; modificación del sistema de provisiones y ejecución real del ajuste fiscal en las provincias.

Con estas señales, que los mercados interpretaron como dar todas las cartas posibles del Plan de Convertibilidad, se profundizó en el cami-

no de las reformas a las empresas: el arancel cero para la importación de bienes de capital originó el inicio de una corriente de reequipamiento, sobre todo en las grandes empresas industriales y en las de servicios privatizados, que apuntó a una racionalización ahorradora de costos de mano de obra. En 1993 comienza a plantearse el crecimiento acelerado de la tasa de desempleo y la expulsión de trabajadores de los sectores productivos.

El agotamiento de las ganancias asociadas a la expansión de la capacidad ociosa, al aprovechamiento de una vieja insatisfacción de consumo, favorecido por una disponibilidad familiar de recursos en moneda extranjera (ahorro escondido), dio paso a una necesidad de reestructuración por parte de las firmas que desembocó en muchos casos en el desprendimiento de las acciones de las mismas a favor de inversores extranjeros. Esto se explica por cuanto la capacidad potencial de crecimiento de la productividad de las empresas argentinas es muy grande y los activos tenían un precio atractivo. Además el sector alimentario tiene alto potencial de inserción en los mercados mundiales.

Por otra parte, los niveles inflacionarios remanentes que provenían de los servicios y los bienes no transables internacionalmente, que no sufrían la competencia de la oferta de productos importados, fueron erosionando fuertemente el tipo de cambio.⁶ Esto obligó a retocar aranceles, impuestos y reembolsos a las exportaciones y a otros paliativos de manera que mejorara el tipo de cambio real efectivo para algunos sectores importantes, principalmente agropecuarios. Por otra parte, por temor a caer en una recesión, se levantaron algunas barreras arancelarias y paraarancelarias a fin de moderar los efectos de la apertura importadora.

La tercera. Luego comienza una etapa de fatiga y de incipiente incertidumbre por los cambios en el mercado financiero internacional y por el agotamiento del esquema de privatizaciones que se extiende durante todo 1994. El aumento de las tasas de interés en Estados Unidos de Norteamérica produce una retracción en los ingresos de capitales.

⁶ Las distorsiones de los precios relativos alcanzan proporciones muy peligrosas: mientras los precios minoristas aumentaron 60% desde el inicio del Plan, los mayoristas lo hicieron 18.2%. De igual forma los precios minoristas de los bienes no transables aumentaron casi 70% mientras los bienes transables de origen industrial lo hicieron 38.7%. El valor agregado de los sectores no transables aumentó en promedio más del doble de lo que lo hicieron los sectores transables. He aquí una de las paradojas del esquema neoliberal: se propone una mayor integración al mercado mundial con aumento de competitividad pero termina generando un crecimiento mayor de los sectores más protegidos de la competencia internacional, con el agravante que ellos son demandantes netos de divisas e importaciones sin que generen una contrapartida que resguarde el equilibrio de la balanza comercial y el grado de actividad interno.

Ante un enfriamiento incipiente de la demanda interna en varias ramas de la economía, Cavallo insiste en la política ofertista, bajando costos laborales por medio de la rebaja selectiva de aportes y contribuciones patronales para la seguridad social y las obras sociales. Paralelamente procuró mantener la liquidez interna con una política monetaria más permisiva que no conspirara con una caída de la actividad, y se instrumenta el sistema de jubilación privada que está pensado más para facilitar la captación de fondos del sector público que para incentivar un mercado de capitales privado. Como gesto de solidez de la economía, decide prescindir de la ayuda financiera del Fondo Monetario Internacional (FMI), y suspende la tramitación de créditos de este organismo. Simultáneamente emite deuda en bonos nominados en monedas distintas del dólar para ahuyentar algunas sombras que se cernían sobre las cuentas públicas. La desocupación y la situación social empiezan a convertirse en un dolor de cabeza para el equipo económico que debe soportar la presión del ala política del gobierno y diversas formas de obstaculización en el Parlamento.

La cuarta. Finalmente, el crack mexicano de fines de 1994 da comienzo a una nueva etapa signada por la recesión y el explosivo aumento del desempleo. La fuga de capitales, el retiro de depósitos bancarios, el encarecimiento del crédito y un proceso muy fuerte de concentración financiera, fueron las consecuencias inmediatas de la situación de iliquidez que enfrentó el sistema financiero ante el “efecto tequila”. Sin embargo, la crisis financiera y bancaria inicial pronto dejó paso a una caída de la demanda y la inversión, demostrando que en un régimen de conversión monetaria las situaciones de insuficiencia de la oferta de divisas se convierten rápidamente en un severo ajuste del nivel de actividad y el consumo. La contracción del gasto público y privado se transforma en una consecuencia automática de la falta de divisas ante la ausencia de instrumentos de políticas monetarias y cambiarias que amortigüen los efectos de las oscilaciones de los mercados financieros. Ante un panorama cuasirrecesivo y de incertidumbre, la reacción inicial del equipo comandado por Cavallo fue la de recrear la confianza de los inversores retomando las negociaciones que el año anterior había suspendido con el FMI, e iniciar un ajuste fiscal tanto del lado del gasto como de la recaudación impositiva. Se subió de 18 a 21% el Impuesto al Valor Agregado (IVA),⁷ se elevaron los aportes patronales y se incrementaron los impuestos al comercio exterior. Se bajan los salarios más elevados del sector

⁷ En Argentina el IVA es el principal impuesto al consumo, el cual representa 48% de la recaudación impositiva total.

público mientras en el sector privado aparecen tendencias al congelamiento o a la baja nominal de salarios vía supresión de remuneraciones adicionales o premios. Aumentan las tasas de interés y se encarece enormemente el crédito. Aparecen serios problemas de ruptura de la cadena de pagos y de desfinanciamiento de las empresas que no tienen acceso al mercado internacional de capitales.

La insuficiencia de estas medidas para contener la crisis bancaria que llevó a la desaparición de 70 entidades y el retiro de 8 000 millones de dólares/pesos del sistema bancario, obligó finalmente a un operativo de salvamento del Banco Central, que, como último prestamista, evitó que la crisis se convirtiera en catástrofe. La consecuencia de la crisis bancaria fue un agudo proceso de concentración de los depósitos en los grandes bancos privados extranjeros y nacionales, así como la extinción de la banca cooperativa y privada regional. La caída de los bancos provinciales que financiaban los déficit de los estados provinciales sumada a la recesión en las economías locales, sumergió a varias provincias en situaciones de caos social y político que conmovieron a la opinión pública durante varias semanas.

Varios factores hicieron que la situación económica no terminara en una crisis generalizada: el incremento notable de las exportaciones argentinas al Mercosur que, de la mano de la explosiva demanda del mercado brasileño motorizada por el Plan Real, permitió pasar a un superávit comercial externo; la notable victoria electoral que permitió la reelección del presidente Menem consolidó el consenso hacia el modelo económico y llevó tranquilidad política a los agentes económicos; la asistencia crediticia de los organismos financieros internacionales; los aumentos en la recaudación impositiva logrados con diversas moratorias de deudas, y las alzas en los precios internacionales de materias primas y mercancías que el país exporta, permitieron tranquilizar los mercados y aliviar los problemas de la situación contractiva que se manifestó con una caída de la producción industrial de 4.6% y 4.4% del Producto Interno Bruto (PIB). La deflación de precios al consumidor, las astronómicas cifras de quiebras de empresas, las bajas en las ventas de los comercios, también pusieron de manifiesto la recesión interna.

Sin embargo, una de las manifestaciones de la crisis es la heterogeneidad de sus efectos. Dentro de este contexto recesivo, las empresas más grandes con negocios en el Mercosur o con mercados cautivos por ser proveedoras de servicios públicos, aumentaron los niveles de rentabilidad según los balances contables de las cien empresas de mayor facturación.

En la industria, las ramas que más cayeron fueron las automotrices (-27.5%), el equipamiento del hogar (-14%) y el cemento (-8.9%). En

cambio, los agroquímicos, químicos, plásticos y siderúrgicas aumentaron entre 6 y 20% llevadas por la demanda externa.

En el segundo semestre se empezó a notar una recuperación de los depósitos bancarios y un retorno del crédito y los inversionistas externos. Sin embargo, la situación recesiva y el aumento explosivo del desempleo comenzaron a generar problemas políticos muy serios. El ala política del gobierno y el propio presidente iniciaron una ofensiva sobre el ministro de Economía, para disputarle su lugar de interlocutor principal y "aseguro" del modelo ante los grandes grupos económicos y la banca internacional.

La conflictividad laboral

Veamos dentro de este panorama cómo se inscribieron las tendencias detectadas de la conflictividad laboral. El cuadro 1 muestra el comportamiento global de la conflictividad laboral durante el periodo 1989-1995.

Cuadro 1

Evolución de la conflictividad, de los conflictos con medidas de fuerza y de los conflictos originados por cierres, despidos, suspensiones o atrasos salariales

Año	<i>Promedio de conflictos mensuales</i>		<i>Promedio de conflictos con medidas de fuerza</i>		<i>Promedio de conflictos defensivos</i>	
	<i>Base 100</i>	<i>Base 100</i>	<i>Base 100</i>	<i>Base 100</i>	<i>Base 100</i>	<i>Base 100</i>
	<i>1989-1990</i>	<i>1989-1990</i>	<i>1989-1990</i>	<i>1989-1990</i>	<i>1989-1990</i>	<i>1989-1990</i>
1989*	92.1	102.6	45.0	102.4	27.0	98.9
1990	88.2	98.2	44.7	101.6	27.6	101.1
1991	78.6	87.5	34.8	79.3	27.9	102.2
1992	84.7	94.4	34.6	78.7	23.8	87.2
1993	93.7	104.3	30.3	69.0	32.1	117.6
1994	98.1	109.2	43.8	99.5	40.4	148.0
1995	84.0	93.5	50.7	115.2	55.3	202.6

*Se considera el lapso de junio a diciembre. Base 100 sobre los promedios entre junio de 1989 y marzo de 1991 (periodo preconvertibilidad).

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de 6 973 conflictos, tomada de la información publicada por cinco diarios de tirada nacional.

Como puede observarse, la cantidad promedio de conflictos mensuales durante los dos primeros años de la convertibilidad tuvo una merma significativa. Luego de los muy altos niveles registrados en la coyuntura crítica de los años de 1989 y 1990, en 1991 la cantidad de conflictos decrece 12.5% respecto al promedio de los 19 meses previos a la vigencia del Plan. Sin embargo, aunque posteriormente la cantidad de reclamos vuelve a incrementarse paulatinamente hasta alcanzar los rangos previos al Plan, lo más significativo es que la caída en la utilización de medidas de fuerza se profundiza hasta 1993.

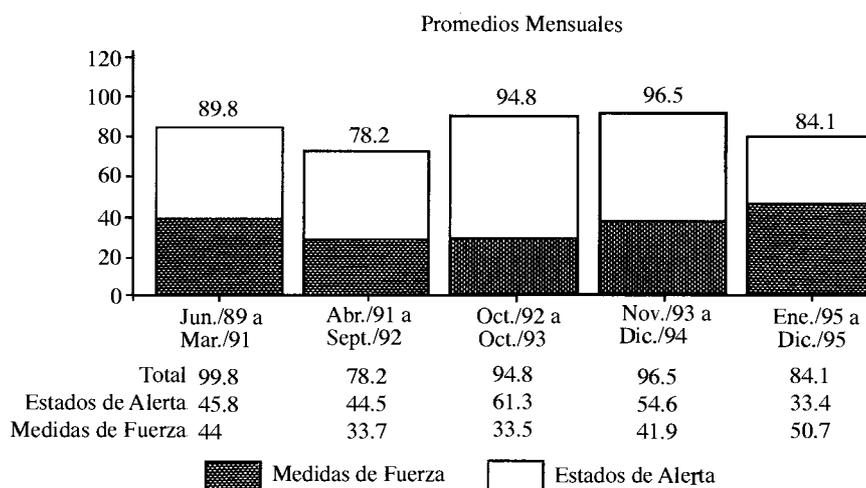
El promedio mensual de conflictos que involucraron medidas de acción directa (que puede ser un indicador de la combatividad sindical), baja abruptamente 22% en los primeros dos años de vigencia del Plan y en 1993 cae hasta 31% respecto a la situación preconvertibilidad. Recientemente, en 1994, se recupera el grado de combatividad. Tomando en cuenta no la cantidad, sino la proporción de conflictos con medidas de fuerza sobre el total, vemos que desciende desde 50% de los años previos al Plan hasta 32% en 1993, pero con una fuerte recuperación en 1994 y 1995, cuando llega a 60.4%, superando incluso los rangos de plena época hiperinflacionaria. Algo similar ocurre con los conflictos que llamamos "defensivos", es decir, aquellos que obedecen a cierres de fuentes de trabajo, suspensiones, despidos o atrasos en los pagos de salarios. En 1993 este tipo de conflictos pega un salto importante luego de una merma inicial muy significativa. En 1995 los conflictos por cierres, despidos, suspensiones y atrasos en el pago de salarios, constituyen los protagonistas excluyentes comprendiendo 65.8% de la conflictividad total, cuando en 1989-1990 la proporción de estos conflictos era de 30 por ciento.

La gráfica 1 muestra la evolución de la conflictividad. Se desglosan los conflictos que implicaron medidas de acción directa y aquellos con reclamos y otro tipo de acciones reivindicativas.

Como puede observarse, las etapas iniciales expansivas del Plan se caracterizan por una menor combatividad con incremento de demandas hacia 1993. El empeoramiento de las condiciones del mercado de trabajo y el enfriamiento económico de 1994 suponen un incremento moderado de la cantidad de conflictos pero con una mayor utilización de medidas de fuerza (combatividad). Finalmente, la recesión de 1995 supone una conflictividad muy virulenta. Los conflictos tienden a circunscribirse a las demandas impostergables y se acompañan del uso de medidas de acción directa.

Gráfica 1

Evolución de la conflictividad laboral en las diferentes etapas del Plan de Convertibilidad



Fuente: elaboración propia sobre información de cinco diarios de tirada nacional.

El cuadro 2 muestra otros aspectos de la evolución de la conflictividad laboral.

Como puede observarse, el Plan de Convertibilidad no incrementa el grado de estatización de la conflictividad, sino por el contrario tiende a reducirlo un poco. Esto es natural toda vez que el avance acelerado de las privatizaciones va reduciendo la base potencial de conflictividad laboral del Estado. En cambio, sí se puede observar la terciarización del conflicto con importantes incrementos de la conflictividad del sector servicios tanto privado como público, que luego de una caída inicial se recuperan fuertemente en 1993 y 1994. Los conflictos del sector terciario comprenden entre 75 y 80% del total. En cambio, los del sector público descienden desde un porcentaje cercano a 60% en 1989-1990 hasta 53% en 1993-1995.

Cuadro 2
Evolución de la cantidad de conflictos estatales, del sector terciario, con cuestionamientos políticos y conducidos por instancias sindicales descentralizadas

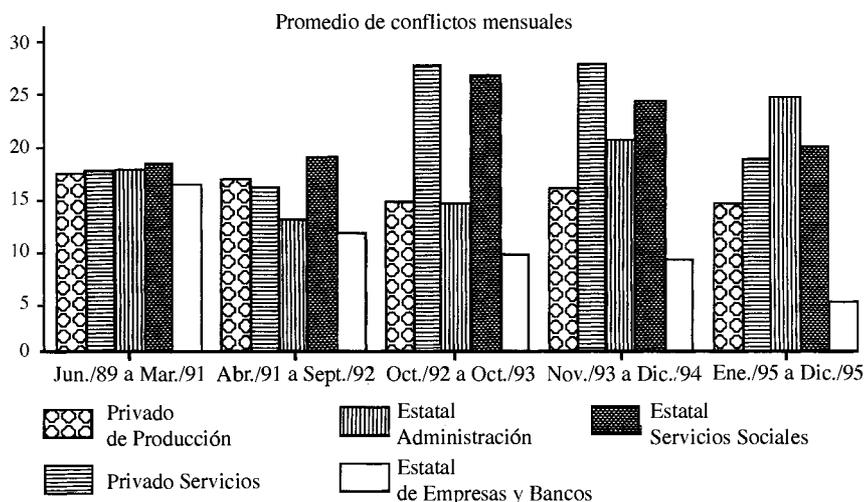
Año	Conflictos en el sector estatal*		Conflictos en el sector terciario*		Conflictos con cuestionamientos políticos*		Conflictos de instancias sindicales descentralizadas*		Base 100 1989-1990
	Conflictos en el sector estatal*	Base 100 1989-1990	Conflictos en el sector terciario*	Base 100 1989-1990	Conflictos con cuestionamientos políticos*	Base 100 1989-1990	Conflictos de instancias sindicales descentralizadas*	Base 100 1989-1990	
1989	53.6	101.6	66.4	102.8	28.9	106.2	48.4	104.7	
1990	52.2	98.9	63.6	98.4	26.6	97.8	44.8	96.9	
1991	44.4	84.2	54.6	84.5	30.5	112.2	38.7	83.6	
1992	46.4	88.0	61.3	95.0	43.5	160.0	43.2	93.5	
1993	50.0	94.8	76.2	117.9	46.8	172.3	47.7	103.0	
1994	52.4	99.4	77.4	119.9	51.3	188.6	59.4	128.4	
1995	49.0	93.0	66.9	103.6	32.6	119.8	56.0	121.1	

* Promedios mensuales. Base 100 sobre los promedios entre junio de 1989 y marzo de 1991 (periodo de preconvertibilidad).

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de 6 973 conflictos, tomada de la información publicada por cinco diarios de tirada nacional.

Gráfica 2

Evolución de los sectores de actividad de los conflictos



Fuente: elaboración propia sobre información de cinco diarios de tirada nacional.

Si desagregamos la evolución de la conflictividad por sectores de actividad (gráfica 2), vemos que en las dos primeras etapas expansivas los sectores que disminuyen más su conflictividad son el privado de producción y las empresas y bancos estatales. En cambio se dispara la conflictividad de los servicios privados y los servicios sociales del Estado. En la etapa contractiva desciende la conflictividad de los servicios sociales del Estado, pero aumenta la de los sectores de la administración pública impulsados por las crisis presupuestarias de los estados provinciales.

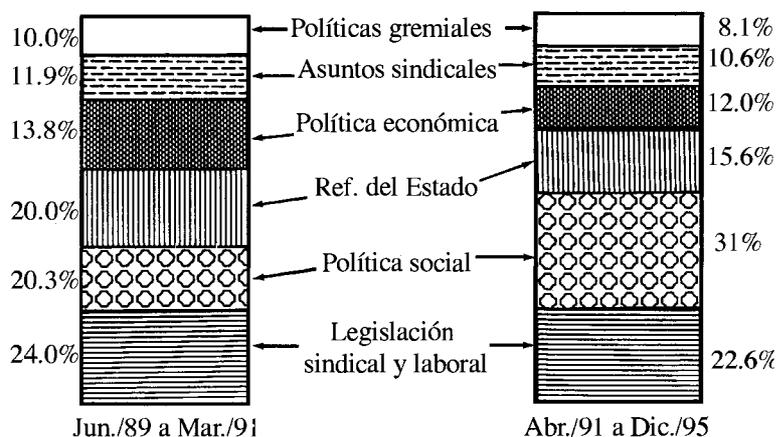
La evolución muy fuerte de la cantidad de conflictos que involucran cuestionamientos o manifestaciones de oposición a políticas o medidas del gobierno nacional, obedece por un lado a que el foco fundamental de los conflictos lo constituyen los sectores estatales de servicios sociales y de administración, que se oponen a las políticas del gobierno en estas materias, pero por otro lado, dentro de los reclamos políticos, el cuestionamiento al plan económico tiene muy poca importancia.

El grado de politización de la conflictividad, medido por el porcentaje de conflictos que incluyen cuestionamientos a medidas o políticas

del gobierno, se mantiene estable desde 1992 en torno de 50%. Pero veamos en la gráfica 3 la evolución del tipo de reclamos de orden político que muestra el carácter particular de la politización del conflicto durante el Plan de Convertibilidad.

Gráfica 3

Cuestionamientos a políticas del gobierno, presentes en los conflictos laborales (antes y después de la convertibilidad)



Fuente: elaboración propia sobre información de cinco diarios de tirada nacional.

Aquí aparece la mutación de la politización de los conflictos antes y después del comienzo del Plan. Aunque las principales preocupaciones siguen siendo las políticas laborales y de legislación laboral del gobierno, durante el Plan de Convertibilidad se observa una marcada centralización de los cuestionamientos políticos en los aspectos sociales (seguridad social, educación, justicia y salud) y un descenso de las críticas específicamente dirigidas a la política económica. Desde este punto de vista podría decirse que la conflictividad laboral no estuvo asociada a una deslegitimación creciente del programa económico vigente.⁸ Sin

⁸ Contrariamente a lo que había ocurrido durante el gobierno del doctor Alfonsín, durante el cual la CGT realizó 13 paros generales contra la política económica. Vale

embargo, durante 1995 la crisis recesiva produjo un importante cambio en la actitud de la dirigencia sindical, que conduce los conflictos, y que se tradujo en un significativo crecimiento de los cuestionamientos explícitos al programa y las medidas económicas, por lo cual alcanzaron 25% del total de objetivos políticos. La privatización de algunos bancos provinciales y la transferencia al gobierno nacional de las cajas jubilatorias provinciales produjeron también un reavivamiento del cuestionamiento político a la reforma del Estado.

Por último, el grado de dispersión de los conflictos crece en los últimos años. Durante las etapas iniciales del Plan, la dirigencia sindical llevó a cabo una gestión bastante centralizada de la conflictividad. Recientemente, en 1994 y 1995, se observa una incipiente pérdida de protagonismo de las conducciones centrales a favor de las instancias sindicales en el ámbito de los lugares de trabajo o de los sindicatos locales y regionales. Este elemento, la dispersión geográfica del conflicto, junto con la crisis de las economías regionales y la conflictividad por la pérdida de las fuentes de trabajo, constituye el pilar de las características sobre las que se asienta la conflictividad en la última etapa de la convertibilidad.

La terciarización de la economía tiene un correlato visible en el comportamiento de la conflictividad laboral. En la tabla 2 del apéndice se puede observar que los sectores con mayor crecimiento en estos cuatro años fueron: comercio, construcción y finanzas; tres sectores cuyo grado de actividad se encuentra muy vinculado al ingreso de capitales y a la fluidez del crédito doméstico.⁹

Los datos del cuadro 3 sobre distribución de la conflictividad por grandes ramas de actividad, muestran la influencia de la terciarización de la economía sobre la acción reivindicativa. La reducción notable de la cantidad de conflictos en la industria, que parece ser una tendencia

recordar que en 1987, la Confederación General del Trabajo impulsó un programa de 26 puntos, entre los que figuraba la moratoria unilateral de la deuda pública externa del país.

⁹ Al principio del Plan, la industria repunta de manera muy sólida, sobre todo por el mayor aprovechamiento de la capacidad ociosa instalada que quedaba del periodo contractivo anterior. Los artículos de la llamada línea blanca, los electrodomésticos y los automóviles fueron los primeros impulsores del incremento tan patente de la actividad industrial. Después, la mejora de los precios internacionales y la reactivación interna impulsaron también las siderúrgicas y la fabricación de tractores. A partir de 1993 se estabilizó con un crecimiento por debajo del promedio. En 1993-1994 se producen incrementos significativos en finanzas, servicios sociales, y transporte y comunicaciones. En 1995 surgen severos signos contractivos que afectan principalmente a los mismos sectores que sustentaron la expansión inicial: automotores, artículos del hogar, cemento y bebidas.

Cuadro 3

Evolución anual de la conflictividad laboral por grandes ramas de actividad

Rama de actividad	1989*	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
SD	N %	2 .2	1 .1	1 .1	2 .2	1 .1	1 .1	7 .1
Agropecuarias	N %	2 .3	4 .4	4 .4	4 .4	8 .7	6 .6	34 .5
Extractivas	N %	7 1.1	12 1.1	16 1.7	5 .5	2 .2	7 .6	51 .8
Industria manufacturera	N %	126 19.5	188 17.8	221 23.4	213 20.9	133 11.8	160 13.6	1 194 17.4
Electricidad, gas y agua	N %	25 3.9	36 3.4	18 1.9	20 2.0	34 3.0	25 2.1	183 2.6
Construcción	N %	14 2.2	41 3.9	22 2.3	16 1.6	20 1.8	23 2.0	155 2.3
Comercio	N %	10 1.6	28 2.6	38 4.0	20 2.0	33 2.9	26 2.2	171 2.6
Transporte y comunicaciones	N %	107 16.6	159 15.0	139 14.7	164 16.1	177 15.7	176 15.0	1 017 15.0

Bancos	N	34	59	44	55	49	30	49	320
	%	5.3	5.6	4.7	5.4	4.4	2.5	4.9	4.6
Administración pública	N	119	212	184	148	177	246	295	1 381
	%	18.4	20.0	19.5	14.6	15.7	20.9	29.3	18.5
Servicios sociales y personales	N	163	256	237	299	374	350	277	1 956
	%	25.3	24.2	25.1	29.4	33.3	29.7	27.5	28.1
Servicios de esparcimiento y culturales	N	32	49	13	50	104	101	56	405
	%	5.0	4.6	1.4	4.9	9.3	8.6	5.6	6.0
Otras	N	6	14	6	22	13	23	15	99
	%	.9	1.3	.6	2.2	1.2	1.9	1.5	1.4
Total	N	645	1 058	943	1 017	1 124	1 177	1 009	6 973
	%	100	100	100	100	100	100	100	100

* Registros de conflictos de junio a diciembre de 1989.

Fuente: elaboración propia sobre la información referente a conflictos publicada por cinco diarios de tirada nacional.

de largo plazo y que se viene desarrollando desde mediados de la década pasada,¹⁰ así como el incremento no menos significativo de los grados de conflictividad en los sectores de administración pública y servicios sociales y personales, dejan ver claramente una tendencia muy pronunciada a la terciarización de la conflictividad.

Otros aspectos globales importantes son el sostenimiento de los grados de conflictividad en sectores como transporte, comunicaciones, y el bancario y financiero, que mantuvieron un dinamismo reivindicativo similar al que venían desarrollando en los críticos años previos al Plan de Convertibilidad.

En la industria manufacturera la curva de la conflictividad sigue muy de cerca los avatares de la negociación salarial colectiva y del grado de actividad industrial. Luego de comenzar con un incremento de la conflictividad ocasionado por el bloqueo de las negociaciones salariales en el inicio del plan económico, en 1993, ya destrabada la negociación colectiva, la cantidad de conflictos se redujo cuantitativamente y se concentró de manera creciente en los problemas de cierres y despidos.

Aunque el problema de los cierres y despidos es anterior al Plan, es claro que en el sector productivo tiende a convertirse en el eje excluyente. En los primeros tres años de vigencia, los reclamos salariales seguían teniendo una significativa importancia, y mucho más dentro de un contexto de absorción inicial de empleo y de congelamiento salarial como el que se dio en 1991 y 1992. En 1993, cuando ya se había renegociado la mayoría de los convenios colectivos blanqueando salarios de bolsillo, los reclamos de aumento desaparecen y se reactivan un poco los conflictos por salarios atrasados.

De la mano del rezago salarial, la conflictividad y la combatividad de los gremios industriales aumentan en los primeros dos años, cuando el comportamiento del movimiento obrero sigue siendo relativamente ofensivo. Es decir, la orientación inicial tendió a repetir los conocidos esquemas de lucha por la distribución del ingreso, teniendo en cuenta el perceptible aumento de la demanda y el consumo interno. Sin embargo en 1994, de la mano del incremento explosivo del desempleo y con las estrategias empresariales de sustitución de mano de obra por equipamiento, insumos y partes importadas, comienzan los problemas de despidos que se asocian a grados crecientes de combatividad. Los conflictos por demandas de incrementos salariales que en el periodo de preconvertibilidad representaban 37% del total en la industria, en las

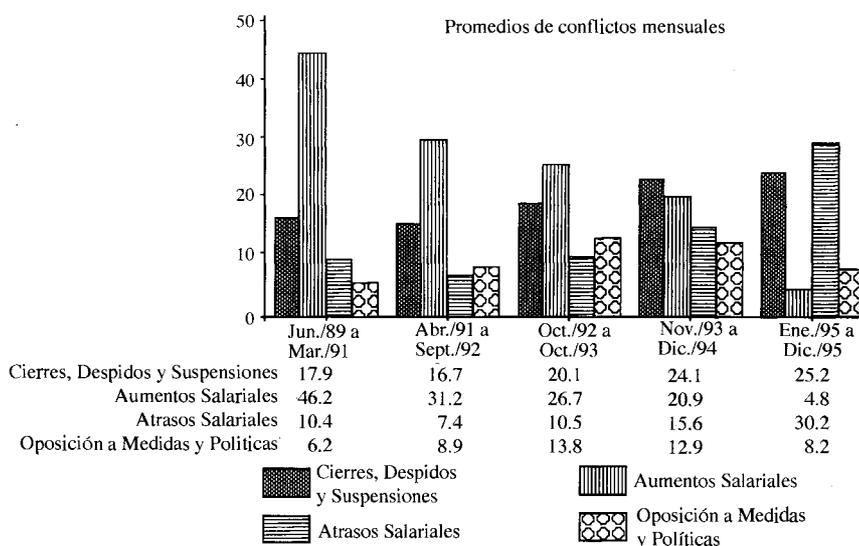
¹⁰ Véase al respecto "Conflicto obrero. Transición política, conflictividad obrera y comportamiento sindical en la Argentina", *op. cit.*, cap. VII.

fases iniciales expansivas se habían mantenido en 38%, y en el año de 1995 el porcentaje se reduce a un catastrófico 2.4%. Por el contrario, los conflictos asociados a la pérdida de empleo suben desde 40.6% en la fase expansiva de comienzos del Plan, hasta 70.6 por ciento.

La gráfica 4 muestra el abrupto cambio en la composición de las causas de los conflictos, agrupadas por tipos de reclamos para cada periodo del Plan de Convertibilidad. Se observa la dramática caída de los reclamos de aumento salarial, y los incrementos en cierres y despidos y en atrasos salariales.

Gráfica 4

Evolución de las causas de los conflictos



Fuente: elaboración propia sobre información publicada por cinco diarios de tirada nacional.

También se modifican las estrategias de acción reivindicativa. Los paros de actividades caen en desuso; las diversas formas de protestas y movilizaciones, así como las ocupaciones de establecimientos comienzan a desarrollarse. Podemos decir que el patrón de conflictividad industrial se cambia abruptamente. Las instancias de conducción sindical

a cargo de los conflictos también se modifican, porque si en la primera etapa los reclamos salariales eran centralizados por los sindicatos nacionales, ahora la conflictividad resulta mucho más dispersa y atada a las situaciones de crisis de las economías regionales. La trayectoria de la conflictividad en el sector de servicios tiene algunas características diferentes a las presentadas por la industria. El año de 1990 trajo un aumento muy fuerte de la conflictividad tanto en comercio como en bancos, en transporte y comunicaciones. En el comercio, la situación recesiva e inflacionaria complicó la situación de algunas grandes tiendas y supermercados. Los bancos afrontaron numerosos conflictos por cierres y despidos en la pequeña banca privada, y reclamos salariales en los bancos oficiales. Las privatizaciones de la empresa de telecomunicaciones y serios conflictos en varios ramales ferroviarios completaron un panorama sumamente complicado previo al Plan de Convertibilidad. Los primeros dos años de la Convertibilidad significaron un alivio no tanto por la reducción de la cantidad de conflictos sino por una menor intensidad de los mismos dada una disminución en la utilización de medidas de acción directa. Luego, a partir de 1993 se produce una reactivación de la conflictividad con mayor cantidad de paros, ocupaciones de lugares de trabajo y movilizaciones.

El sector comercio comenzó el Plan con una fuerte presión salarial que se enfrió apenas renegociado el acuerdo respectivo con las cámaras empresariales. En 1994 resurge la conflictividad, pero bajo el eje de despidos y cierres producto de los primeros síntomas recesivos o de enfriamiento de la demanda interna y de quiebras por la competencia entre las cadenas de supermercados. En 1994, la mitad de los conflictos del sector fueron originados por cierres y despidos, y los reclamos salariales descendieron de dos terceras partes del total a solamente una tercera parte.

En los bancos ocurrió una suavización inicial de la conflictividad como consecuencia de los arreglos salariales iniciales a que se avino la banca privada. Sin embargo, el rezago salarial en los bancos oficiales y especialmente los proyectos de privatización en algunas instituciones provinciales, produjeron un importante incremento de la conflictividad en 1992. Posteriormente, con el "efecto tequila" y la subsecuente crisis financiera, aparecieron los conflictos por cierres y despidos. Los trabajadores bancarios utilizaron metodologías de lucha innovadoras que obligaron al mismo ministro de Economía a contestar los reclamos. La frecuencia de ocupaciones y protestas agitativas con organización de asambleas en los lugares de trabajo, "batucadas", "camisetazos", etc., logró concitar la atención de los medios de comunicación y de la opinión pública. La centralización del conflicto en la conducción nacional y críticas bien fundamentadas a las políticas económicas vigentes, com-

pletaron un cuadro que demuestra que uno de los sectores con mayor intensidad y capacidad de reclamo estuvo precisamente entre los más favorecidos por el Plan.

El sector de transportes y comunicaciones también muestra un aquietamiento inicial de los reclamos salariales en 1991. Pero a partir de 1992 vuelve a aumentar la conflictividad, impulsada por un lado por los cierres y despidos derivados de las privatizaciones ferroviarias y de las racionalizaciones de las empresas telefónicas privatizadas, y por otro aparece una gran conflictividad en el transporte público de pasajeros centrada en las condiciones de trabajo vinculadas a la inseguridad que originó una ola de robos y asesinatos de choferes. El desenlace fue la instalación de máquinas de expendio de pasajes en todo el transporte público. En este sector, a pesar del carácter de las reivindicaciones, los cuestionamientos políticos al programa económico fueron mínimos y se redujeron de 7.5% de los conflictos en 1989 a 1.7% en 1994. La legislación sindical y las políticas de transporte fueron los ejes excluyentes de las referencias políticas. Nuevamente el conflicto resulta aquí fuertemente centralizado sobre las instancias de conducción nacionales.

El sector público presenta, al igual que el sector servicios y a diferencia del productivo, un aflojamiento inicial de la conflictividad en el primer año del Plan. Durante 1990, de la mano del ajuste fiscal que comenzó a aplicar de lleno el ministro de Economía que precedió a Cavallo, Erman González, la ola de conflictos de los empleados públicos fue espectacular. Dentro de ese sector podemos diferenciar dos subsectores: el sector de la administración pública y el sector de los servicios sociales (educación, salud, culturales, etc.). La combinación de ajuste fiscal con alta inflación generó una fuerte presión salarial en 1990 tanto en el sector administrativo como en el de servicios sociales. Sin embargo, la evolución posterior durante la Convertibilidad fue bastante diferente. El sector administrativo recibió los beneficios de una racionalización de personal en un contexto de paupérrimos salarios con buenos planes de retiro voluntario que permitieron reducir la planta de personal sin mayores dificultades y enfrentar una política de recuperación salarial y jerarquización de la función pública que se denominó Sinapa (Sistema Nacional de la Profesión Administrativa) y que significó importantes aumentos salariales reales, sobre todo para los rangos de gestión medios y altos. Así es como desde 1991 hasta 1993 la cantidad de conflictos se redujo drásticamente hasta caer bastante por debajo de la que existía antes del Plan de Convertibilidad. Sin embargo, en 1994 y 1995 se produce un resurgimiento espectacular de los reclamos de este sector (con un ascenso de 39% en 1994 sobre los existentes en 1993 y de 18% en 1995 respecto a 1994), vinculados a las crisis fiscales de las

provincias que ocasionan permanentes problemas de atrasos en los pagos y deudas salariales. Por otra parte, la inflación remanente acumulada desde la recomposición de 1992 vuelve a hacer caer los salarios en la administración pública atados a un congelamiento del gasto público. Por último en 1995, merced a las consecuencias del “efecto tequila” y la recesión que hizo descender la recaudación impositiva, y que obligaron a nuevos ajustes fiscales, sendos decretos significaron recortes salariales para los agentes públicos de sueldos medios y altos.

Por el contrario, el sector de servicios sociales no enfrentó procesos de racionalización de personal pero sí una política salarial mucho más dura que tuvo como consecuencia, inmediatamente después de iniciado el Plan, una escalada de reclamos salariales permanentes encabezados por las organizaciones gremiales más conflictivas y combativas: los docentes y los trabajadores de la salud. Puede decirse que para este sector no hubo “efecto de confianza inicial”. La cantidad de reclamos salariales permanece muy alta durante todo el Plan y cae en 1994, cuando también comienzan a transformarse en problemas por atrasos en los pagos.

Durante este periodo también son muy fuertes los conflictos en oposición a medidas del gobierno: la Ley de Educación, las transferencias de jurisdicción de las escuelas nacionales a provincias y municipios, los cambios en el sistema hospitalario público y en la justicia, etc. Sin embargo, vuelve a advertirse que el cuestionamiento puntual se refiere a la política de restructuración del Estado, y las críticas van contra las políticas específicas de salud y educación, y no sobre la política económica como tal.

En 1992 se registran en ambos sectores estatales ataques a la política económica, cuestionando fundamentalmente los acuerdos de renegociación de la deuda externa por el Plan Brady y la privatización del paquete accionario de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF). Sin embargo, en 1993 ante la emergencia amenazante de la desocupación y el inicio de los ajustes fiscales en las provincias, no se da continuidad a los reclamos contra la política económica, sino que siguen aumentando los cuestionamientos a las medidas específicas de restructuración del Estado y de deterioro de los servicios públicos de educación y salud. Inclusive el año finalizó con sendas puebladas en Santiago del Estero y Jujuy, e incidentes en otras provincias sin que el grado de cuestionamiento a la política económica fuera en aumento. Aquí tenemos ejemplos claros de que la conflictividad laboral en particular y la social en general, no están directamente relacionadas con las luchas ideológica y política.

Otro de los fenómenos importantes es el crecimiento gradual de la conflictividad por pérdida de la estabilidad laboral en el sector público durante todo el periodo. Como dijimos, si bien la racionalización de la

administración central fue bastante incruenta por el uso extendido de los regímenes de retiro voluntario en un contexto de bajísimos salarios, posteriormente apareció la multiplicación de problemas debido a cesantías por no renovación de contratos, sobre todo en municipios y organismos provinciales. Esto habla de un creciente proceso de precarización de la relación laboral en el empleo público.

Si analizamos la totalidad del sector público observaremos que las medidas de acción tendieron a suavizarse a pesar del incremento de la cantidad de conflictos. La combatividad, es decir, el porcentaje de conflictos con utilización de medidas de acción directa, disminuyó desde 62% en 1990 hasta 40% en 1993. En 1994 subió a 55% y en 1995, en medio de un clima social enrarecido, ascendió al pico de 73.8 por ciento.

La proporción de paros disminuye significativamente pasando de 50% en 1989 a 23% en 1993. Las ocupaciones tienen un aumento continuo desde 4% antes del Plan hasta 7% en 1995, y las movilizaciones y formas de protesta pasan de menos de 1% en 1989 hasta 25.2% durante este año. Está claro que el sector público ha endurecido y modificado grandemente su comportamiento gremial y sus metodologías de lucha. El surgimiento de expresiones políticas opositoras en las conducciones de importantes gremios, como los estatales y docentes, y de liderazgos sindicales contestatarios muy fuertes en sindicatos ortodoxos o directamente oficialistas,¹¹ muestran formas de acción colectiva que trascienden las orientaciones de las dirigencias superiores.

Durante 1995 no se verificó en el sector público un incremento de la inclusión de argumentos políticos en los conflictos, pero esta vez el cuestionamiento a la política económica saltó de 5% en 1994 a 24.7% en 1995. El aumento explosivo de la conflictividad en el sector administrativo y su creciente politización e intensificación, unido a liderazgos emergentes y sumado a una creciente dispersión del mismo —los conflictos locales y provinciales suman 80% del total—, más el gran crecimiento de los conflictos gestados y conducidos por instancias intersindicales, pueden estar indicando una modificación cualitativa del perfil del accionar sindical del sector.

¹¹ Es el caso del "Perro" Santillán, secretario general de los trabajadores municipales de Jujuy, una de las provincias más pequeñas del país, quien condujo medidas de fuerza masivas que pusieron en jaque a todo el noroeste del país y llegó a polemizar con el mismo ministro de Economía.

La evolución de las acciones reivindicativas y los cambios en el mercado de trabajo

A diferencia de los anteriores planes de ajuste en donde el consumo interno y los niveles salariales se redujeron en algunos casos dramáticamente, el Plan de Convertibilidad no afectó mayormente ninguna de estas dos variables.

Si al aumento de casi 164.5% de la tasa de desocupación ocurrido en el transcurso del Plan lo contrastamos con la benignidad de las tendencias en materia salarial, veremos una de las características más importantes del mercado de trabajo en estos últimos años (véanse las tablas 5, 6 y 7 del apéndice).

Aunque la situación es dispareja si consideramos diversos sectores, y hay diferencias en las mediciones de diversas fuentes, el deterioro real promedio del salario industrial que indican los más pesimistas —entre 5 y 10%— supone que la principal variable de ajuste del presente plan no ha sido el salario, sino el empleo. De todos modos, hay amplia coincidencia en admitir que el ajuste salarial en Argentina ya fue consumado desde la segunda mitad de los años setenta y durante los ochenta. En ese lapso los salarios reales se redujeron aproximadamente 40% en promedio.

La reducción de la tasa de empleo, que bajó en los últimos dos años de 37.4% en mayo de 1993 a 34.6% en octubre de 1995, significa lisa y llanamente que se está operando un proceso de pérdida o desaparición de puestos de trabajo.¹² Esta reducción supera holgadamente al crecimiento vegetativo de la población, y se advierte una disminución neta de puestos de trabajo de aproximadamente 636 000 entre mayo de 1994 y mayo de 1996, lo que significa un fenómeno muy fuerte de expulsión de mano de obra del mercado laboral. La tasa de empleo está por debajo de la alcanzada en mayo de 1989 en plena coyuntura hiperinflacionaria.

¹² En el periodo 1990-1994 el Producto Interno Bruto creció 34.5%, a diferencia de la cantidad de empleo, que aumentó menos de 7%. En el agro, la elasticidad empleo/producto cayó 1.8% durante el periodo 1990-1993 (es decir, por cada 1% del producto, el empleo se redujo 1.8%). En la industria, la elasticidad empleo/producto mostró una reducción de 0.37% del empleo por cada punto de aumento del producto. En cambio, para el promedio de la economía la elasticidad fue mayor, puesto que por cada punto de aumento del producto, el empleo aumentó 0.20%. Estas cifras muestran también que el crecimiento agropecuario e industrial, es decir el crecimiento productivo se realizó con reducción de empleo y caída absoluta de puestos de trabajo, la cual fue compensada por la absorción de empleo en los sectores de servicios y comercio, que tuvieron una gran expansión inicial.

Por otra parte, surgen tendencias a la desasalarización y a la terciarización de la población ocupada. Las cifras muestran que el avance del cuentapropismo se da predominantemente por parte del sector comercial. En este sector la proporción de cuentapropistas aumentó de 25.9% en octubre de 1992 a 36.8% en octubre de 1995.

La desocupación de los jefes de hogar del Gran Buenos Aires (el conglomerado urbano más importante) aumentó de 4.3% en mayo de 1991 a 11.7% en octubre de 1995. Las dificultades en el sostenimiento de la estabilidad laboral de los jefes de hogar significa una peligrosa tendencia a la subutilización de calificaciones y experiencias laborales, a aumentar la rotación de la mano de obra y a la precarización y la inestabilidad de la relación laboral, además de las penosas consecuencias psicológicas y familiares que acarrea. Desde el punto de vista de la acción sindical también es importante esta modificación en la composición del mercado de trabajo, toda vez que estos procesos conllevan la pérdida de experiencias sindicales; la falta de seguridad en el empleo junto con el aumento de la rotación entre empleos también genera menor motivación para la defensa de los intereses profesionales y mayor individualismo.¹³

De acuerdo con las tendencias mencionadas, los intentos oficiales de desregular la contratación y las relaciones laborales por medio de los contratos temporales, periodos de prueba sin derecho a indemnización por despidos, recargos por horas extra a pactar entre las partes, etc., que se proponen en las nuevas leyes laborales, lejos de tender a solucionar el problema del desempleo conducirán a agravarlo toda vez que se abaratan tanto los costos por despido como también los costos por el desplazamiento de personal de planta permanente a planta transitoria. Asimismo, el previsible abaratamiento en el uso de horas extra puede afectar seriamente el nivel de empleo, en especial en aquellas actividades trabajo-intensivas. La flexibilización de la entrada y salida de trabajadores a la empresa y el carácter precario de la contratación facilitarán el proceso de ajuste de planteles en una fase de agotamiento o desaceleración de la demanda y del consumo.¹⁴

¹³ Es interesante el caso de algunas grandes cadenas de supermercados que han establecido entre ellas el acuerdo de no tomar una el personal que otra despide, aun cuando el motivo de despido haya sido ajeno a la responsabilidad del trabajador. De esta forma, el antecedente laboral de haber trabajado en un supermercado pasa a convertirse en un perjuicio porque las políticas de personal dan prioridad a la adhesión y la identificación con la empresa, más que la experiencia laboral anterior.

¹⁴ Las distintas figuras de flexibilización del contrato laboral fueron introducidas tímidamente por la Ley Nacional de Empleo 24013 de diciembre de 1991. Los contra-

En un primer momento de la convertibilidad, el fuerte impulso de la demanda interna y el consumo incentivado por el crédito abundante permitió enmascarar en gran medida estas tendencias: el sector comercial y de servicios privados absorbió en buena medida al personal expulsado de los sectores público o industrial al calor de la reactivación de la demanda.

Veamos cómo se relacionan estos procesos de mutación profunda del mercado de trabajo con las respuestas sindicales que se manifestaron en la conflictividad laboral.

Los conflictos por cierres, despidos y suspensiones

El cuadro 4 muestra la conflictividad laboral relacionada con los problemas del empleo en las distintas ramas de actividad económica.

Como podemos observar, luego de la situación hiperinflacionaria y recesiva de 1989, la conflictividad por estas causas desciende en 1991 y 1992. Sin embargo, a partir de 1993, y especialmente de 1994, el aumento de los conflictos por cierres, despidos y suspensiones es espectacular.

En este sentido, la evolución de la conflictividad global por causas relacionadas con la estabilidad laboral tiene una trayectoria similar a la de la tasa de desocupación: una estabilidad inicial fijada por la situación previa al Plan, o incluso con una leve mejoría, y un empeoramiento acelerado muy grave a partir de 1993.

Si analizamos las trayectorias de la conflictividad de las distintas ramas observamos algunas variaciones y diferencias muy significativas.

El sector industrial experimentaba un crecimiento muy fuerte desde la situación crítica previa a la convertibilidad. Justamente durante el

tos por tiempo determinado, contratos de trabajo-formación, contratos bajo la forma de "promoción" del empleo para jóvenes, trabajos a tiempo parcial, y algunas otras formas excepcionales de contratación, trataban de incentivar la generación de empleo bajando costos laborales y riesgos para el empresario tomador de mano de obra. A principios de este año se sancionó la ley 24467 de régimen laboral para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), que profundiza la flexibilidad de contratación para aquellas empresas de hasta 40 empleados, eliminando las restricciones y los requisitos que tenían en la Ley de Empleo. La idea es seguir achicando costos laborales, inclusive los indemnizatorios, para posibilitar que las Pymes puedan hacer frente a la situación de enfriamiento de la economía. Por si fuera poco, se modificó la ley de contrato de trabajo y ahora, al iniciar cualquier relación laboral, los primeros tres meses se consideran como "periodo de prueba" durante el cual se puede despedir al trabajador sin causa y no hay obligación de pago indemnizatorio.

primer año de vigencia del Plan se registró un pico de conflictividad por estas causas, a lo que siguió un inmediato descenso en los dos años posteriores, en consonancia a lo acaecido con las tasas de desocupación de la rama (véase la tabla 4 del apéndice).

El sector comercial tuvo experiencias muchísimo menores de conflictividad por esta causa, pero llama la atención su fuerte aumento en los dos últimos años. Una vez más el paralelismo con la tasa de desocupación del sector es claro.

Los sectores de transporte y comunicaciones fueron incrementando su conflictividad en razón de los procesos de privatización que generaron una importante reducción de puestos de trabajo. Sin embargo, ya en 1994 se nota una reducción de la conflictividad de estos sectores, puesto que la mayoría de las empresas que tomaron a su cargo los servicios públicos de ferrocarriles y teléfonos culminaron los procesos gruesos de racionalización de personal.

El sector bancario, luego del impacto de la crisis mexicana, tiene que enfrentar la multiplicación de cierres de entidades financieras. El importante crecimiento del sector financiero en Argentina, beneficiado por el ingreso de capitales y la expansión del crédito, permitió que en un principio dicho sector creara fuentes de empleo, y que la mayor parte del accionar reivindicativo de sus trabajadores se orientara hacia los salarios. No obstante, el proceso de concentración que afecta a las entidades financieras y los procesos de privatización de la banca oficial de las provincias pueden generar problemas laborales muy graves en este sector. Como se ve en la tabla 4 del apéndice, la última medición de la desocupación arrojó un espectacular ascenso en este sector, que pasó de 6.2% en mayo de 1994 a 10.7% en octubre de 1995.

Los sectores de administración pública y de servicios sociales, que tradicionalmente ofrecían las tasas de desocupación más bajas, ahora ostentan tasas fuertemente oscilantes, en algunos casos superiores a 10%. De manera sincrónica, la conflictividad de estos sectores por causas de cesantías o despidos tiene un crecimiento superior al del resto de los sectores. Aunque las reivindicaciones salariales siguen siendo predominantes, los problemas de pérdida de puestos de trabajo y estabilidad laboral se multiplican de año en año. Las políticas de ajuste en el sector público, sobre todo en provincias y municipios, y las formas de precarización de la relación laboral mediante contratos temporarios o locación de servicios, favorecen la propagación de conflictos por causas vinculadas al sostenimiento del empleo.

Las características de los conflictos vinculados con pérdida de empleo han variado en el transcurso de estos años. Como puede verse en el cuadro 5, se tiende de manera creciente a utilizar formas de protesta y

Cuadro 4
Conflictos por cierres, suspensiones y despidos por rama de actividad

<i>Rama de actividad</i>	1989*	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
Agropecuaria	N	0	2	1	4	3	2	12
	%	0	.8	.4	1.4	.9	.6	.6
Extractivas	N	4	14	5	2	5	1	36
	%	2.3	5.3	2.1	.7	1.5	.3	1.9
Industria	N	75	122	91	71	96	115	662
	%	43.6	46.2	37.8	24.5	27.9	33.1	34.7
Electricidad, gas y agua	N	2	3	2	10	16	15	52
	%	1.2	1.1	.8	3.4	4.7	4.3	2.7
Construcción	N	9	7	8	9	9	5	64
	%	5.2	2.7	3.3	3.1	2.6	1.4	3.4
Comercio	N	2	13	3	9	13	13	60
	%	1.2	4.9	1.2	3.1	3.8	3.7	3.1
Transporte y comunicaciones	N	21	35	53	69	58	51	316
	%	12.2	13.3	22	23.8	16.9	14.7	16.6
Bancos	N	16	21	11	23	11	29	143
	%	9.3	8	4.6	7.9	3.2	8.4	7.5

Administración pública	N	11	13	26	27	36	49	25	187
	%	6.4	5.3	9.8	11.2	12.4	14.2	7.2	9.8
Servicios sociales y personales	N	16	29	18	24	41	60	71	259
	%	9.3	11.8	6.8	10	14.1	17.4	20.5	13.6
Servicios culturales	N	13	17	3	12	13	16	16	90
	%	7.6	6.9	1.1	5.0	4.5	4.7	4.6	4.7
Otras	N	3	1	0	4	3	8	4	23
	%	1.7	.4	0	1.7	1.0	2.3	1.2	1.2
SD/SE	N	0	0	0	1	0	1	0	2
	%	0	0	0	.4	0	.4	0	.1
Total	N	172	246	264	242	290	345	347	1 906
	%	100	100	100	100	100	100	100	100

* De junio a diciembre de 1989.

Fuente: elaboración propia sobre la información referente a conflictos publicada por cinco diarios de tirada nacional.

movilización más que a aplicar medidas de acción sindical tradicionales. Aunque dentro de la conflictividad motivada por problemas vinculados a la estabilidad laboral, la combatividad (la proporción de uso de medidas de acción directa) es más baja respecto de los reclamos por aumentos salariales, y ha seguido una trayectoria claramente influida por la marcha del plan económico. Los bajos niveles de combatividad previos al Plan, que fueron algo menores, se prolongan hasta el año 1992. En 1993 ocurren simultáneamente un aumento de la cantidad de conflictos por cierres, despidos y suspensiones, y una menor proporción de conflictos con medidas de acción directa o protestas.

Los conflictos aumentaron debido a los problemas suscitados por los ajustes de personal ejecutados en algunos municipios y provincias, y por el comienzo de los problemas de cierres y despidos en los sectores de servicios sociales. Estos sectores, que tradicionalmente no habían tenido experiencia en este tipo de conflictos, en un principio se orientaron evidentemente hacia estrategias centradas en la negociación. Sin embargo, ya en 1994 y más aún en 1995, se incrementó su combatividad hasta superar las proporciones de comienzos del Plan, marcando un visible endurecimiento de la acción sindical ante el problema de la pérdida del empleo.

Además, cambian las metodologías de confrontación. Aparece un fuerte crecimiento, sobre todo en los últimos dos años, tanto en cantidad como en proporción, del recurso a las movilizaciones, protestas o formas de lucha no convencionales. En este sentido, la orientación de las direcciones sindicales tiende a basarse más en la influencia sobre la opinión pública, en la presión directa sobre el poder político, en la presencia en los medios de comunicación, y en algunos casos en su articulación con demandas o problemáticas de otros sectores sociales.

El uso de medidas no tradicionales de carácter agitativo (corte de rutas, ocupación o invasión de sedes de autoridades políticas, apedreo de edificios, burlas a legisladores o funcionarios, batucadas dentro de los lugares de trabajo, etc.) o pacífico (huelgas de hambre, ollas populares, clases públicas, etc.), tiene una evolución creciente desde antes del Plan. Sin embargo, se verifica una caída en 1993 vinculada fundamentalmente a la reducción de estos conflictos en la industria manufacturera y su incremento en la administración pública y los servicios sociales. A partir de 1994 ocurre de nuevo un fuerte incremento de este tipo de estrategias de lucha, con un ascenso muy fuerte hacia 1995 que hizo aumentar 21% la cantidad de conflictos con movilizaciones callejeras y 43.9% la cantidad de conflictos con protestas de tipo agitativo (ollas populares en lugares públicos, cortes de rutas o plantones en las calles, campamentos en plazas o frente a edificios públicos o empresas, etcétera).

Cuadro 5

Evolución de las acciones reivindicativas en los conflictos por cierres, despidos o suspensiones

<i>Tipo de acción reivindicativa</i>		1989*	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
s/d	N	0	2	2	0	2	0	0	6
	%	.0	.8	.8	.0	.7	.0	.0	.3
Reclamos petitorios	N	69	95	82	94	139	140	104	723
	%	40.1	38.6	31.1	38.8	47.9	40.6	30.0	37.9
Estado de alerta	N	35	46	68	48	69	66	74	406
	%	20.3	18.7	25.8	19.8	23.8	19.1	21.3	21.3
Trabajo a reglamento	N	3	4	1	1	2	4	3	18
	%	1.7	1.6	.4	.4	.7	1.2	.9	.9
Quite de colaboraciones	N	4	2	3	1	5	4	0	19
	%	2.3	.8	1.1	.4	1.7	1.2	.0	1.0
Paros parciales	N	7	13	9	6	5	7	11	58
	%	4.1	5.3	3.4	2.5	1.7	2.0	3.2	3.0
Paros totales	N	25	20	20	17	14	17	25	138
	%	14.5	8.1	7.6	7.0	4.8	4.9	7.2	7.2
Paros prolongados	N	0	3	2	5	0	2	2	14
	%	.0	1.2	.8	2.1	.0	.6	.6	.7
Ocupación	N	15	31	38	29	15	28	38	194
	%	8.7	12.6	14.4	12.0	5.2	8.1	11.0	10.2
Protestas y movilizaciones	N	14	30	39	41	39	77	90	330
	%	8.1	12.2	14.8	16.9	13.4	22.3	25.9	17.3
Total	N	172	246	264	242	290	345	347	1906
	%	100	100	100	100	100	100	100	100

* De junio a diciembre de 1989.

Fuente: elaboración propia sobre la información referente a conflictos publicada por cinco diarios de tirada nacional.

Una de las modificaciones más notables de la conflictividad asociada a problemas de empleo, es una creciente centralización de la gestión del conflicto, sobre todo en los sectores de administración y servicios. Luego de las situaciones críticas de 1989 y 1990 en las que la prolifera-

ción de conflictos en los lugares de trabajo o localidades fue mayoritaria, el Plan de Convertibilidad tiene un efecto inicial de reducción de la cantidad y el porcentaje de conflictos en esos ámbitos, y un crecimiento moderado de los conflictos dirigidos por instancias sindicales intermedias locales o regionales. A partir de 1995 y durante 1996 se vuelve a observar un alto grado de regionalización del conflicto, combinado con una mayor dispersión por lugares de trabajo.

Otros de los aspectos interesantes a considerar son el grado y el carácter de la politización de estos conflictos. La formulación de críticas o cuestionamientos a políticas oficiales en el transcurso del conflicto fue aumentando con la evolución del plan económico. De 25% de conflictos con manifestaciones o declaraciones de tipo político en 1989, pasamos a 45% en 1994 y a 37% en 1995. Sin embargo, los tipos de impugnaciones políticas no versaron sobre cuestionamientos a la política económica en sí misma, sino a la legislación laboral y a las políticas de privatizaciones y de racionalización del sector público. Una vez más se demuestra que el grado de legitimidad política del plan económico es muy alto y que los cuestionamientos se “desvían” hacia aspectos vinculados con el modelo económico, como la reestructuración del Estado, las crisis de los sectores de servicios sociales públicos o la flexibilización de la legislación laboral. Aspectos como el tipo de cambio, el grado de apertura de la economía, la presión fiscal sobre los sectores productivos, la falta de estímulos a la inversión productiva, los incentivos a los negocios financieros, las crisis productivas provinciales, el cuestionamiento a la terciarización económica y a los costos financieros, etc., aparecen muy esporádicamente acompañando a los reclamos dentro del conflicto. El año de 1995 parece marcar un perfil de politización distinto: de 6.7% de conflictos con cuestionamientos al plan económico se pasa a 25.4%. La dirigencia sindical más tradicional comienza a impugnar lo que se ha dado en llamar “el modelo” económico vigente.

Los conflictos por demandas de aumento salarial

Con la intención de evaluar la posible incidencia de la situación salarial sobre la conflictividad laboral, hay que tomar al menos dos aspectos: uno, la evolución de las remuneraciones en términos de poder adquisitivo; el otro, las modificaciones en las relaciones laborales vinculadas a los procesos de fijación de los salarios, es decir, los parámetros que se toman para fijarlos, los componentes fijos y variables de las remuneraciones, los procedimientos de negociación, las políticas de remuneración de las empresas, etc. Las tasas decrecientes de precios favorecieron el

sostenimiento del poder adquisitivo y las empresas utilizaron abundantemente el recurso de conceder miniaumentos fuera de convenio, que significaron pequeñas correcciones que acompañaban la inflación. Pero por otra parte, los cambios en la relación salarial fueron muy profundos.¹⁵ Los aspectos más contundentes de esta mutación de las relaciones laborales son:

- El abandono de los fundamentos básicos del convenio como referencia fundamental para la fijación del nivel salarial. El congelamiento salarial inicial a que dio lugar la aplicación del Plan en sus primeros dos años significó el agravamiento de una tendencia que se venía manifestando en los años anteriores: las empresas en muchos casos dejaban caer intencionadamente los salarios de convenio y preferían dar aumentos unilaterales fuera de los mismos, y en algunos casos atados a pautas de rendimiento, productividad, presentismo, etc. Hasta el mismo sector público llegó a distorsionar la estructura de las remuneraciones dejando los postulados básicos como una parte minoritaria del total de la remuneración de bolsillo.

- La desregulación parcial de la negociación salarial que permite la apertura de estratos negociables desagregados como ramas, subramas o empresas dentro de un mismo convenio (decreto 470/93). Esto favorece no tanto la descentralización de la negociación salarial, puesto que los sindicatos nacionales siguen siendo los interlocutores aun en las negociaciones por empresa, sino una dispersión de los salarios concertados dentro de una misma rama.

- El establecimiento de techos implícitos en la negociación salarial al atarla por decreto a la evolución de la productividad (decreto 1334/91), excluyendo los ajustes salariales nominales por inflación que constituían el parámetro básico de la negociación salarial en Argentina desde la década de los sesenta. El efecto fue un virtual congelamiento inicial de salarios por desorientación tanto de empresarios como de sindicatos, y luego un progresivo proceso de recomposición de las premisas básicas del convenio, pero con la inclusión de modificaciones respecto a las condiciones de trabajo y cláusulas convencionales que supuestamente conspiraban contra la productividad. En este marco de negociación el esquema implícito pre-

¹⁵ Una muestra de que la evolución del poder adquisitivo o la cuantía de los salarios reales no están directamente relacionados con los cambios en las relaciones laborales, lo tenemos justamente en el hecho de que a pesar de esta benignidad de las tendencias salariales, a partir de 1993 y por episodios puntuales, en una gran industria metalúrgica productora de aluminio se fue instalando de hecho tanto en la opinión pública como en el discurso empresarial y de algunos funcionarios del gobierno, la idea de que se podían llegar a bajar los salarios nominales.

tendía canjear recomposiciones salariales por cláusulas convencionales. Si tenemos en cuenta que los empresarios venían dando aumentos fuera de convenio, lo único que hicieron estas negociaciones por productividad fue blanquear en parte los salarios de bolsillo, modificando de manera no generalizada pero sí significativa las condiciones de trabajo, las relaciones laborales y contractuales que sostenían los convenios colectivos.¹⁶

- Los trastornos y distorsiones en la composición de los ingresos salariales que aumentan la flexibilidad de las remuneraciones. De 30 a 40% de los ingresos medios totales de los asalariados proviene de premios, adicionales (fijos o móviles) u horas extra. De esta manera existe una diferencia sustancial entre el sueldo normal y permanente que incluye las remuneraciones básicas y las adicionales permanentes, y el salario de bolsillo que comprende los ingresos salariales por todo concepto. Esta situación permite que ante cualquier disposición adversa la empresa pueda ajustar la masa salarial de manera abrupta, suprimiendo horas extra o adicionales.¹⁷

La benignidad de los efectos salariales del plan de ajuste se refleja en las tendencias de la conflictividad. Desde 1989 se observa una tendencia a la disminución del reclamo salarial, pero estos descensos en la cantidad de conflictos son mayores sobre todo en 1991 y en 1993.

En el cuadro 6 se aprecia una clara tendencia a una disminución mucho más grande en los reclamos salariales de los sectores productivos que en los de servicios. Es decir que el descenso en la conflictividad salarial se combina con una terciarización de la misma.

¹⁶ Para un seguimiento de los resultados de la negociación salarial bajo el esquema planteado por los decretos 1334/91 y 470/93 puede recurrirse al informe del proyecto 009 del PNUD y la OIT, "La aplicación del criterio de productividad en la negociación salarial", octubre, 1993, a cargo de Héctor Szretter.

¹⁷ En consonancia con esta verdadera "flexibilización" de la relación salarial, también está el decreto 333/93 de exención de cargas sociales a beneficios extrasalariales. Bajo la forma de vales, reintegros, provisión de bienes en especie o derechos de uso, se está generalizando la práctica de otorgar mejoras de retribución al trabajo sin afectación de las remuneraciones percibidas. Más allá de las políticas de remuneraciones de las empresas y el Estado, una situación que también jugó a favor del sostenimiento de los niveles salariales reales, fue la vigencia desde 1994 de la rebaja de aportes patronales para los sectores productivos, sobre todo del interior del país. Esta baja en la carga impositiva sobre la nómina salarial permitió no tanto una recomposición de las remuneraciones brutas, sino una mayor disposición de las patronales para mejorar los fundamentos básicos de convenio. Así, durante el año de 1994 se registraron mejoras reales tanto en las remuneraciones brutas como en los salarios de convenio. Durante 1995 la recesión y la imposibilidad de incrementar los precios llevó a una situación de baja nominal de los ingresos salariales netos en amplios sectores, que hicieron retroceder los salarios medios y los convencionales tanto en términos reales como de poder adquisitivo (véanse tablas 5, 6 y 7).

Cuadro 6

Conflictos con causas de aumento salarial según rama de actividad

<i>Grandes ramas de actividad</i>		1989*	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
Agropecuaria	N	1	1	3	1	1	3	1	11
	%	.3	.2	.6	.2	.3	1.0	1.9	.4
Extractivas	N	1	5	0	0	0	2	0	8
	%	.3	.9	.0	.0	.0	.7	.0	.3
Industria	N	53	78	86	83	31	41	4	376
	%	14.3	13.9	18.6	19.0	9.5	13.9	3.8	14.9
Electricidad, gas y agua	N	18	22	7	3	4	0	0	54
	%	4.9	3.9	1.5	.7	1.2	.0	.0	2.2
Construcción	N	3	14	14	5	5	1	0	42
	%	.8	2.5	3.0	1.1	1.5	.3	.0	1.7
Comercio	N	5	19	20	9	9	6	2	70
	%	1.3	3.4	4.3	2.1	2.8	2.0	3.8	2.8
Transporte y comunicaciones	N	73	88	67	52	28	40	8	356
	%	19.7	15.6	14.5	11.9	8.6	13.6	11.5	14.1
Bancos	N	16	21	15	32	12	7	3	106
	%	4.3	3.7	3.2	7.3	3.7	2.4	5.8	4.2
Administración pública	N	82	138	95	64	68	76	20	543
	%	22.1	24.5	20.6	14.7	20.8	25.9	30.8	21.5
Servicio social	N	108	154	152	174	161	109	29	887
	%	29.1	27.4	32.9	39.9	49.2	37.1	40.4	35.1
Servicios culturales	N	10	15	2	7	5	4	3	46
	%	2.7	2.7	.4	1.6	1.5	1.4	1.9	1.8
Otras	N	1	9	1	6	3	5	0	25
	%	.3	1.4	.2	1.4	.9	1.7	.0	1.0
Totales	N	371	564	462	436	327	294	70	2 524
	%	100	100	100	100	100	100	100	100

* De junio a diciembre de 1989.

Fuente: elaboración sobre la información referente a conflictos publicada por cinco diarios de tirada nacional.

En la industria se observa claramente cómo la cantidad de conflictos sigue la trayectoria de la negociación colectiva. La conflictividad salarial hasta 1992 fue en creciente ascenso; se derrumbó abruptamente en 1993, presentó un ascenso moderado en 1994 y sufrió una baja catastrófica en 1995. Esta fuerte asociación entre conflictividad salarial en la industria y negociación colectiva, nos permite observar que fueron pocos los conflictos por aumentos salariales impulsados desde las bases, las comisiones internas, delegados o fábricas. En este caso, la lucha sindical se orientaba a exhibir el monto real de las percepciones básicas del convenio por la incorporación de las sumas que unilateralmente venían pagando las empresas.

Por el contrario, los trabajadores bancarios con problemas menores de divergencia entre la percepción básica conforme al convenio y el salario de bolsillo,¹⁸ y no amenazados por los cierres y despidos, tuvieron en 1992 un año pico de conflictividad salarial. Estos conflictos llegaron a resultados relativamente exitosos (si tenemos en cuenta las estadísticas de salarios y poder adquisitivo presentadas en la tabla 6 del apéndice), puesto que correspondieron al sector que mejor se posicionó desde el punto de vista salarial en el Plan de Convertibilidad. En cambio en la fase descendente y recesiva postequila, los bancos fueron de los sectores más castigados por la rebaja de salarios nominales, la disminución o supresión de remuneraciones adicionales, premios y horas extra.

En los servicios sociales, sobre todo los del sector público (salud y educación), no se operó un mecanismo similar al aplicado en la administración central. En ellos, si bien no se produjo una reducción significativa de personal, las percepciones salariales que permanecieron fueron las previas al Plan, que habían soportado todo el peso de las hiperinflaciones y los ajustes presupuestarios permanentes. Así, desde los comienzos mismos de la convertibilidad, estos sectores fueron los que hicieron punta en el reclamo de mejoras salariales. Los sindicatos docentes y los de los trabajadores de la salud protagonizaron innumerables conflictos salariales que se extendían hacia reivindicaciones por condiciones de trabajo y en oposición a las políticas gubernamentales respecto a estas áreas. Por otra parte, dichos sectores fueron los más combativos, llegando a mantener una importante presencia en los medios de comunicación y una fuerte influencia sobre la opinión pública. Resulta interesante analizar que la política salarial para estos sectores, especialmente para los docentes, ten-

¹⁸ El salario de "bolsillo" es la remuneración neta por todo concepto de aportes, impuestos y contribuciones. Es decir, es el ingreso salarial efectivo del trabajador incluyendo premios, adicionales y horas extraordinarias.

dió a imitar la del sector privado: los ajustes salariales se daban por medio de sumas no remunerativas —no se computan para cargas sociales y aportes— o no bonificables —no se computan para determinar la antigüedad— y por otros componentes variables, como el control de asistencia, que llegaron a constituir casi dos terceras partes del salario de bolsillo. Sin duda estas estrategias salariales pretendieron disciplinar el comportamiento muy enérgico que tuvieron las conducciones sindicales contra el congelamiento salarial. En 1994 y sobre todo en 1995, se opera una reducción en la cantidad de reclamos por aumento salarial, que no obedece en forma alguna a la disminución de las demandas salariales, sino que éstas quedan eclipsadas por los problemas de racionalizaciones y atrasos en los pagos en provincias y municipios.

La reducción de la conflictividad por demandas de recomposición salarial se acompaña de una merma en la combatividad, es decir, en la utilización de medidas de fuerza. En los dos años previos a la convertibilidad, 55% de los conflictos por aumentos salariales involucraba algún tipo de medidas de acción directa o de protesta. Esa proporción se redujo a 43% en 1993 para aumentar a 52% en 1994 y mantenerse en 46.6% en 1995. El descenso en la combatividad se explica fundamentalmente por la reducción en la cantidad de conflictos que tuvieron a los paros, el trabajo a reglamento o el quite de colaboración como medidas principales. En cambio las protestas y movilizaciones tuvieron un crecimiento importante en las estrategias de lucha adoptadas por las conducciones sindicales. En el año de 1995, 15.5% de los reclamos de aumento salarial fueron canalizados por medio de movilizaciones y otras formas de protesta en vez de acudir a los paros o trabajo a reglamento.

Esta modificación en las orientaciones de acción reivindicativa se entiende en función de su dependencia de la terciarización de los reclamos salariales y su relación con la crisis generalizada que sufren el hospital y la escuela pública, las cuales llevan a efecto modos de reclamación que pretenden concitar la atención de la opinión pública y los medios de comunicación.¹⁹ Por otra parte, estos sectores están enfrentados con las autoridades por sus diferencias con las políticas de salud y educación, especialmente en lo referente al régimen de transferencias y provincialización o municipalización de servicios, de forma tal que

¹⁹ Debemos recordar, a título de ejemplo solamente, que los médicos y los trabajadores de la salud de algunos hospitales del conurbano bonaerense llegaron a protestar obstruyendo con un plantón un puente de acceso a la capital, lo que ocasionó un gigantesco embotellamiento en 1993; y que los sindicatos docentes realizaron una marcha federal masiva con la participación de los maestros de casi todas las provincias en 1992.

los reclamos salariales, cuando surgen, se inscriben en un enfrentamiento de carácter político agudo.

El desplazamiento de la conflictividad salarial hacia el sector de administración y servicios sociales, sobre todo en el ámbito estatal, también tiene un efecto de descentralización y dispersión de la conflictividad. El cuadro 7 muestra que a partir de 1993, una vez que la mayoría de los sindicatos industriales alcanza acuerdos salariales convencionales, y que el peso de los reclamos descansa en el sector público y los servicios, los conflictos salariales encabezados por los niveles de conducción nacional de los sindicatos se reducen desde 27.5% hasta 8.8%. En cambio, las dirigencias nacionales deben mantener una participación cada vez más importante en la conducción de los conflictos por cierres, despidos y suspensiones.

La dispersión no se produce tanto en el ámbito empresarial, en el de reparticiones o lugares de trabajo que se mantienen con una participación algo más baja inclusive que los rangos previos al Plan, sino que son las instancias sindicales correspondientes a provincias o municipios las que comienzan a concentrar el grueso de los reclamos. Estos niveles de conducción regionales o locales pasan desde 33% del total de reclamos en 1990 a 52.5% en 1995. En menor medida también suben los conflictos conducidos por instancias multisindicales como coordinadoras de gremios estatales, o las delegaciones regionales de la CGT o de otras centrales sindicales. Aunque no se dispone de estadísticas precisas, la dispersión de la conflictividad salarial corre paralela con la creciente dispersión salarial en el mismo sector público. Las diferencias en los salarios que las provincias y los municipios pagan a sus trabajadores tienden a agrandarse sobre todo en los sectores de educación, justicia y salud.

Cuadro 7

Centralización de los conflictos en sindicatos nacionales por aumentos salariales y por despidos y suspensiones

<i>Causas del conflicto</i>		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
Salariales	N	158	243	211	182	90	75	29	979
	%	42.6	43.1	45.7	41.7	27.5	25.5	8.8	33.6
Cierres, despidos y suspensiones	N	54	59	86	70	113	97	108	566
	%	31.4	24.0	32.6	28.9	39.0	28.1	32.6	30.7

Nota: los porcentajes se calculan por la cantidad de conflictos salariales conducidos por instancias sindicales nacionales centralizadas sobre el total de conflictos.

Nuevamente, al igual que ocurría con los conflictos vinculados a la pérdida de empleo, estos cambios no significaron un cuestionamiento sustantivo a la política económica. Tal cuestionamiento a aspectos específicos de la política económica en marcha tuvo fuertes oscilaciones. En 1992 dichos cuestionamientos acompañaban la oposición sindical a la situación de cuasicongelamiento salarial. Desde 1995 nuevamente aparece un incremento del contenido opositor al “modelo económico”, que se asocia fundamentalmente con los problemas relacionados con las situaciones fiscales críticas en provincias y municipios.

Conclusiones

Tradicionalmente el sindicalismo argentino ha orientado su práctica reivindicativa y sus acciones sobre la base de un trasfondo político, es decir, una relación privilegiada con los factores de poder, sean éstos aparatos del Estado, instituciones importantes o el partido político mayoritario. Los dos elementos que históricamente hicieron posible este esquema de acción fueron su fortaleza relativa tanto por homogeneidad ideológica como por peso organizativo (manejo de obras sociales, altísimas tasas de afiliación, alta cobertura social y geográfica, etc.), que se maximizaban teniendo en cuenta las debilidades simétricas de las burguesías nativas. El otro elemento era el protagonismo político que se reservaba en tanto se definía como “columna vertebral” del peronismo, el partido político con el mayor caudal electoral.

También desde la década de los cuarenta el movimiento obrero argentino alimentaba su fuerza política de una economía tardía pero extensamente industrializada, con tendencia a la concentración urbana y al pleno empleo. Una legislación laboral protectora y el papel de las organizaciones sindicales en la disputa por la distribución del ingreso en un contexto inflacionario, asentaban las bases estructurales del poder sindical hasta mediados de los años setenta.

Todas estas características del escenario sobre el que se montaba el papel protagónico de los sindicatos y el movimiento obrero fueron desapareciendo entre mediados de los setenta y los ochenta. Puede decirse que ya no quedan casi puntos de apoyo político-estatales para la acción sindical, sino a lo sumo, y en algunos casos puntuales, favores o prebendas.

Desde el desprestigio en que cayeron sus principales dirigentes ante la opinión pública, hasta su marginación creciente dentro del mismo partido peronista, pasando por una nulificación de su capacidad de presión o influencia sobre los aparatos del Estado y las instancias de deci-

sión política y económica, el movimiento sindical debió enfrentar la instauración de un modelo económico-social neoliberal en una situación de extrema debilidad, agudizada por una seria división de la dirigencia gremial que se alinea en tres centrales enfrentadas por distintas actitudes frente al modelo.²⁰

Desde los comienzos mismos de su gestión, el gobierno trazó la estrategia de recortar la injerencia del sindicalismo mediante la promoción de la división de la central sindical y la constitución de un agrupamiento de sindicatos (la llamada CGT-San Martín) que apoyaban activamente las políticas en curso a cambio de resguardos y ventajas en el manejo de los fondos de las obras sociales, así como en la obtención de cargos en algunas esferas secundarias del gobierno nacional. El resto de la dirigencia quedó agrupada en la CGT-Azopardo, que vacilaba permanentemente entre una oposición frontal al gobierno y la negociación, teniendo en cuenta el carácter "peronista" del mismo y, en algunos casos, las relaciones personales de amistad que tenía el presidente Menem con algunos jefes sindicales.

Sin embargo esta estrategia empieza a trastocarse a fines de 1992 porque el gobierno comienza a impulsar un proyecto de desregulación de las obras sociales. No tarda mucho en producirse una reunificación de la Central Obrera, aunque manteniendo fuertes diferencias en su conducción. El secretario general designado, Óscar Lescano (Luz y Fuerza), inaugura un discurso muy crítico respecto de la situación social y económica, pero preservando la responsabilidad política de Menem. La ofensiva se dirige contra los ministros de Trabajo y Economía e incluye

²⁰ La organización más importante, la Confederación General del Trabajo (CGT), que agrupa a la mayoría de los gremios industriales y a los grandes gremios, adoptó una posición negociadora y crítica, pero sobre la base de la plena aceptación del modelo económico. El Congreso de los Trabajadores Argentinos (CTA), que aglutina a los sindicatos docentes y de estatales más combativos, desde 1992 propugna una oposición frontal al gobierno y a este "modelo socialmente excluyente". Esta central tiene una alianza política y electoral con el Frente Grande, partido político de reciente formación, opositor al gobierno. El Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA), escindido un año antes de la CGT, reúne principalmente los gremios más importantes del transporte y propone adoptar una posición de confrontación en alianza con el CTA. Tanto en los sectores negociadores como en los opositores existen estrategias diferenciadas en lo que respecta a la conflictividad laboral. Tenemos estrategias más ofensivas relativamente exitosas (bancarios y transporte); también hay que computar estrategias defensivas combativas exitosas (docentes) y estrategias defensivas negociadoras fracasadas (ferroviarios, petroleros, textiles, metalúrgicos). También estrategias ofensivas combativas fracasadas (telefónicos al comienzo del Plan, aeronáuticos ante la privatización, docentes en sus reclamos salariales) y estrategias ofensivas negociadoras exitosas (construcción, comercio en los inicios del Plan, personal civil de la nación).

la amenaza de un paro que finalmente se hace efectivo hacia fines de noviembre de ese año. El ministro de Trabajo termina renunciando, pero a principios de 1993 el gobierno emite el decreto de desregulación de la afiliación a las obras sociales.

La escalada continúa con la designación al frente de la CGT del metalúrgico Naldo Brunelli, quien de entrada comienza a impulsar un plan de lucha. La dirigencia gremial más ortodoxa confiaba en que el “apriete” del plan de lucha iba a obligar al gobierno a negociar concesiones en un año electoral. Sin embargo, Menem sostiene la confrontación impulsando un “club de sindicatos amigos” y avanzando en la reforma de la legislación laboral que altera la negociación colectiva descentralizándola (decreto 470). Dado que las encuestas y los resultados electorales aparecieron como muy favorables al gobierno, rápidamente se desmonta la estrategia confrontadora y Brunelli termina siendo electo diputado nacional por el Partido Justicialista en el gobierno.

Allí comienza un periodo de pasividad y negociación de la CGT, que queda en manos de los sindicalistas “menemistas” mientras el resto de la dirigencia sindical tradicional asume un perfil bajo. Paralelamente el CTA, que se había gestado en 1992, asume una posición de fuerte enfrentamiento con el gobierno y también con la dirigencia cegetista. El año de 1994 encuentra a una CGT debilitada y pasiva frente al deterioro de la situación social y al muy grave estallido de conflictos en varias provincias. La oposición sindical del CTA en cambio capitaliza el descontento y organiza en agosto una importante marcha nacional desde las provincias hasta la Plaza de Mayo (sede del gobierno nacional).

El desprestigio y la falta de consenso de los sindicatos más importantes, junto con el año electoral que brinda nuevas oportunidades de presión sobre el gobierno, provocan que la conducción adepta al gobierno renuncie y que se reaviven los intentos de oposición. El secretario del sindicato de la construcción, Gerardo Martínez, es elegido secretario general, y luego de fracasadas las gestiones negociadoras iniciales impulsa un nuevo paro general, pero con movilización de protesta incluida. Esta vez, a pesar del excelente resultado electoral de mayo que posibilita la reelección del presidente Menem, la ofensiva sindical no se detiene y en septiembre se realiza un paro de importante acatamiento y una movilización que sorprendió por su magnitud.

Los avatares de la relación entre la dirigencia sindical y el gobierno muestran el carácter cíclico y oscilante de la misma, marcado por un sentido de la oportunidad política y sobre todo por una estrategia defensiva que apunta vanamente a conservar vestigios del poder sindical, y relega la oposición a las medidas económicas.

El análisis de la conflictividad y de sus características permite, sin embargo, cuestionar las interpretaciones apocalípticas acerca del futuro del movimiento obrero argentino. Los datos considerados muestran que a pesar de esta situación, el sindicalismo organizado sigue manteniendo una base bastante sólida de capacidad de representación de intereses de las clases trabajadoras. La preservación de la capacidad de conducción y aun de la centralización en la gestión reivindicativa, confirma esta apreciación del arraigo de los sindicatos como instituciones que cumplen funciones defensivas.

Aún más, podría decirse que el debilitamiento evidente de los otrora poderosos sindicatos metalmecánicos e industriales, es en cierta medida compensado por el fenómeno muy novedoso de la emergencia de un sindicalismo combativo, y hasta cierto punto innovador en sus estrategias de lucha, en sectores de servicios y en el sector público. Los docentes, los trabajadores de la salud, los trabajadores bancarios y los gremios del transporte, mostraron un caudal de fuerza gremial muy importante, y no deben subestimarse en absoluto los resultados conseguidos: los docentes lograron frenar una modificación profunda de la Ley de Educación y consiguieron una ley federal que contempla la negociación salarial colectiva del sector. Los transportistas lograron mejoras en sus salarios, y fueron a pocos meses de la asunción del gobierno de Menem los primeros en realizar paros importantes. Sus reclamos por mejores condiciones de trabajo culminaron con la instrumentación del sistema de expendio automático de boletos, que en cierta medida alivia sus condiciones de trabajo. Los empleados bancarios, inclusive los pertenecientes a bancos estatales, fueron los más exitosos a la hora de mejorar salarios y lograron lo que prácticamente no había conseguido ningún sector gremial: ofuscar y hacer intervenir en el conflicto al mismísimo ministro de Economía.

En líneas generales, desde el punto de vista sectorial, puede hablarse de un desplazamiento del dinamismo sindical hacia estos sectores de servicios sociales estatales, de la administración pública, del transporte y de las finanzas.

Desde el interior de las organizaciones se aprecia que existen fuertes desarrollos locales, provinciales y de conformación de instancias intersindicales, a menudo con iniciativas o formas de acción político-sindical divergentes de las conducciones nacionales.

Un mayor peso de las organizaciones regionales y locales, y una mayor capacidad de articulación intersindical de las bases, no han conspirado con la consistencia interna de las organizaciones sindicales. Las conducciones nacionales, aun las dirigencias más tradicionales, en su gran mayoría no sólo no se han resistido a este proceso sino que lo han alentado.

Aparece una mayor pluralidad interna y tolerancia. Sindicatos alineados en el sector más moderado o negociador, toleran la existencia de sindicatos locales o provinciales combativos que responden políticamente a otra central sindical nacional. A la inversa, aparecen casos de sindicatos muy combativos que son derrotados electoralmente por las dirigencias más moderadas o negociadoras. También ocurre que algunos sindicatos con conducciones superiores claramente negociadoras o moderadas tengan grados muy altos de conflictividad y combatividad, como en el caso de los municipales o de trabajadores de la salud. Se da entonces una situación de gran fluidez interna que tiene pocos antecedentes en la historia del sindicalismo argentino. A la flexibilización del mercado de trabajo y de las relaciones laborales, parece corresponderle una flexibilización interna de carácter político, en la que no hay alineamientos o alianzas fijas, y donde el objetivo otrora excluyente de mantener a rajatabla un control férreo de la estructura sindical y la unidad política interna de cada organización queda en segundo plano ante las exigencias de la hora. Aún más, en los conflictos más importantes, sobre todo en el interior del país, la práctica de la unidad intersindical fue muy generalizada.

Los cambios en la estructura económico-social, en la composición del mercado de trabajo, también se proyectaron como modificaciones en las orientaciones y en las prácticas de los sujetos colectivos.

Para empezar, se produce una mutación muy visible de la agenda sindical. El fin de una era de legislación protectora, pleno empleo y presión salarial permanente en un contexto inflacionario, obliga a replantear las prioridades. El debilitamiento de la posición sindical en la negociación salarial y la agudización de los problemas de pérdida de puestos de trabajo y precarización de las relaciones laborales, obliga a posicionamientos más políticos y a otro tipo de estrategias reivindicativas.

Sin embargo, la politización creciente de la conflictividad tiene características muy particulares: no hubo un cuestionamiento directo importante a los ejes del modelo económico de la convertibilidad sino a sus consecuencias o a la falta de acción estatal para aliviar los costos sociales. La reforma del Estado, las privatizaciones y las medidas de descentralización con sus secuelas de expulsión de agentes del sector público, disminución de recursos presupuestarios para los sectores de servicios sociales, caos administrativo, etc., fueron los motivos casi excluyentes de crítica al modelo económico. Ni el tipo de equilibrios macroeconómicos y monetarios, ni las políticas de comercio exterior, ni las políticas financieras, ni el ingreso de capitales, ni el control de las inversiones extranjeras, fueron motivos de cuestionamiento significativos. En este contexto, la pelea en el mercado de trabajo y en la distribu-

ción del ingreso se ha dado en el marco de una vasta legitimidad del programa económico, sin un gran cuestionamiento a los fundamentos del mismo.

En una evaluación de conjunto, es claro que la conflictividad tuvo un acentuado cariz defensivo, de lo cual da cuenta la progresiva disminución de los reclamos salariales. Pero por otro lado, también se vio la fortaleza del movimiento obrero a la hora de enfrentar las medidas de privatizaciones de empresas públicas o la crisis en los sectores de educación y salud.

En síntesis, las organizaciones sindicales han perdido mucho más terreno político que importancia social y organizativa. El desbalance entre esta pérdida de incidencia política y la conservación de una considerable capacidad de representación y canalización de intereses y demandas de los sectores populares, constituye uno de los motivos más interesantes para seguir profundizando el análisis.

Recibido en agosto de 1996
Revisado en noviembre de 1996

Correspondencia: Universidad Nacional de Quilmes/Roque S. Peña 180 (1876) Bernal/Provincia de Buenos Aires/Argentina/fax 541 259 42 78/e-mail postmaster@unqui.edu.ar

Bibliografía

- Adam, G. y J. D. Reynaud (1978), *Conflicts des travail et changement*, París, PUF.
- Azpiazu, D., E. M. Basualdo y M. Khavisse (1987), *El nuevo poder económico*, Buenos Aires, Legasa.
- Balvé, Beatriz S. (1990), *Los nucleamientos políticos-ideológicos de la clase obrera. Composición interna y alineamientos sindicales en relación a gobiernos y partidos. Argentina 1955-1974*, Buenos Aires, CICSO, Serie Estudios, núm. 51.
- Beccaria, Luis (1993), "Reestructuración, empleo y salarios en Argentina", en Kosacoff *et al.*, *El desafío de la competitividad. La industria argentina ante la transformación*, Buenos Aires, Alianza-CEPAL.
- Béliz, Gustavo (1988), *cgr, el otro poder*, Buenos Aires, Planeta.
- Callelo, Osvaldo y Daniel Parcero (1988), *De Vandor a Ubaldini*, Buenos Aires, CEAL, 2 tomos.
- Cortés, R. y A. Marshall (1993), "State Social intervention and labour regulation: the case of Argentine", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 17.

- Del Campo, Hugo (1983), *Sindicalismo y peronismo*, Buenos Aires, Clacso.
- Delich, Francisco (1974), *Crisis y protesta social*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Dorfman, Adolfo (1988), "Cambios en la industria argentina", *Revista Realidad Económica*, núm. 80.
- Edwards, P. K. y H. Scullion (1987), *La organización social del conflicto laboral. Control y resistencia en la fábrica*, Madrid, Ministerio de Trabajo de España, Colección Economía del Trabajo.
- Fernández, Arturo (1988), *Las prácticas sociopolíticas del sindicalismo (1955-1985)*, Buenos Aires, CEAL, 2 tomos.
- _____ (1985), *Las prácticas sociales del sindicalismo (1976-1982)*, Buenos Aires, CEAL.
- Gaudio, Ricardo y Andrés Thompson (1990), *Sindicalismo peronista/Gobierno radical*, Buenos Aires, Fundación Friedrich Ebert-Folios.
- Giddens, Anthony (1979), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza.
- Godio, Julio y Javier Slodky (1988), *El regreso a la negociación colectiva*, Buenos Aires, Fundación Friedrich Ebert, Debate Sindical.
- Godio, Julio y Achim Wachendörfer (s. f.), *Sindicatos y partidos políticos. Experiencias de relaciones sindicatos-partidos en Europa y América Latina*, Buenos Aires, Fundación Friedrich Ebert, Cuadernos de Debate Sindical, núm. 19.
- Graciarena, Jorge (1969), *Poder y clases sociales en América Latina*, Buenos Aires, Paidós.
- Gramsci, Antonio (1987), *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Lucita, Eduardo (1989), "Los conflictos obreros entre 1984 y 1989", *Cuadernos del Sur*, núm. 10.
- Lukacs, George (1923), *Historia y conciencia de clase*, España, Grijalbo, 1969.
- Matsushita, Hiroshi (1983), *Movimiento obrero argentino: 1930-1945*, Buenos Aires, Siglo Veinte.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (1995), *Libro Blanco sobre el empleo*, Buenos Aires.
- _____ (1990), *Entidades gremiales registradas al 28/2/90*, Buenos Aires, (mimeo.).
- _____ (1988), *Boletín de estadísticas laborales*, núms. 4, 5 y 6, Buenos Aires.
- _____ (1987), *Estructura sindical en la Argentina*, Buenos Aires.
- Mouffe, Chantal (1986), "Clase obrera, hegemonía y socialismo", en Julio Labastida Martín del Campo, *Los nuevos procesos sociales y la teoría política contemporánea*, México, Siglo XXI-UNAM.
- Neffa, J. C. (comp.) (1994), *Nuevo paradigma productivo, flexibilidad y respuestas sindicales en América Latina*, Buenos Aires, Ed. Asociación Trabajo y Sociedad.
- Olin Wright, Erick (1983), *Clase, crisis y Estado*, Madrid, Siglo XXI.
- Palomino, Héctor (1988), *Cambios ocupacionales y sociales en la Argentina 1979-1985*, Buenos Aires, CISEA.
- Poulantzas, Nicos (1985), *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, México, Siglo XXI.
- _____ (1983), *Estado, poder y socialismo*, México, Siglo XXI.

Przeworsky, Adam (1988), *Capitalismo y socialdemocracia*, Madrid, Alianza Universidad.

Thompson, Edward P. (1979), *Tradición, revuelta y conciencia de clase*, Barcelona, Crítica.

Torre, Juan Carlos (comp.) (1988), *La formación del sindicalismo peronista*, Buenos Aires, Legasa.

——— (1984), *Sindicatos y trabajadores en la Argentina: 1955-1976*, Buenos Aires, CEAL.

——— (1983), *Los sindicatos en el gobierno: 1973-1976*, Buenos Aires, CEAL.

Apéndice

Tabla 1

Evolución de los agregados macroeconómicos (oferta y demanda globales) antes y durante el Plan de Convertibilidad

Año	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995*
PIB	9 424.3	9 430.4	10 270	11 158.7	11 828	12 705	12 143
V. A. %		0.1	9	18.4	25.5	34.5	28.8
Demanda global	9 942.7	9 952.1	11 130.3	12 586.8	13 417	14 584.8	13 761
V. A. %		0.1	11.9	26.6	34.9	46.7	38.3
Consumo	7 469.1	7 438.9	8 378.5	9 332	9 810	10 347.4	9 706
V. A. %		-0.4	12.2	24.9	131.3	38.7	30.5
Inversión	1 483.5	1 336.1	1 671.9	2 188.8	2 488	2 940.8	2 473
V. A. %		-9.9	12.7	47.5	67.7	98.2	85.1
Exportaciones	990.1	1 177.1	1 079.9	1 066	1 119	1 270.4	1 582
V. A. %		18.9	9.1	7.7	13	29.7	34.4
Importaciones	518.4	521.7	860.3	1 428	1 585	1 886	1 658
V. A. %		0.6	66	175.5	205.7	258.0	217.8

* Estimación.

Fuente: Informe Económico de 1994. Secretaría de Programación Económica. Ministerio de Economía.

V. A. %: Variación porcentual acumulada.

Tabla 2
Evolución del producto bruto por grandes ramas
de actividad económica

Año	Industria	Comercio	Transportes y comunicaciones	Energía, gas y agua	Finanzas y seguros	Servicios sociales	Construcción
1989	98.99	99.09	102.18	95.82	101.16	99.96	108.55
1990	101.01	100.91	97.82	104.18	98.84	100.04	91.45
1991	113.05	117.54	102.10	106.60	108.73	98.59	110.95
1992	121.34	128.38	113.52	112.34	123.10	99.56	135.01
1993	126.80	134.15	121.35	124.70	135.41	106.73	149.73
1994	132.00	143.71	130.27	132.07	152.50	111.64	171.18
1995	123.42	131.64	128.97	135.51	150.21	110.41	152.35

Base 100 = promedio años 1989 y 1990.

Fuente: elaborado sobre datos del Informe Económico del tercer trimestre de 1995. Secretaría de Programación Económica. Ministerio de Economía.

Tabla 3
Evolución de las tasas de desocupación, empleo, subocupación y
actividad desde 1989. Mediciones semestrales

Periodo de medición	Desocupación	V%	Empleo	V%	Subocupación	V%	Actividad	V%
Mayo 1989	8.1		36.9		8.6		40.2	
Octubre 1989	7.1	-12.3	36.5	-1.1	8.6	0.0	39.3	-2.2
Mayo 1990	8.6	21.1	35.7	-2.2	9.3	8.1	39.1	-0.5
Octubre 1990	6.2	-27.9	36.5	2.2	8.9	-4.3	39	-0.3
Mayo 1991	6.9	11.3	36.8	0.8	8.6	-3.4	39.5	1.3
Octubre 1991	6	-13.0	37.1	0.8	7.9	-8.1	39.5	0.0
Mayo 1992	6.9	15.0	37.1	0.0	8.3	5.1	39.8	0.8
Octubre 1992	7	1.4	37.4	0.8	8.1	-2.4	40.2	1.0
Mayo 1993	9.9	41.4	37.4	0.0	8.8	8.6	41.5	3.2
Octubre 1993	9.3	-6.1	37.1	-0.8	9.3	5.7	41	-1.2
Mayo 1994	10.8	16.1	36.7	-1.1	10.2	9.7	41.1	0.2
Octubre 1994	12.2	13.0	35.8	-2.5	10.4	2.0	40.8	-0.7
Mayo 1995	18.6	52.5	34.8	-2.5	11.3	8.7	42.6	4.9
Octubre 1995	16.4	-10.9	34.6	-0.6	12.6	11.5	41.4	-2.8

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Encuesta Permanente de Hogares.

Tabla 4**Tasas de desocupación en grandes sectores de actividad**

<i>Periodo de medición</i>	<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio</i>	<i>Adm. pública</i>	<i>Serv. financ.</i>	<i>Serv. domést.</i>	<i>Otros serv.</i>
Mayo 1989	8.5	12.5	6.8				
Octubre 1989	6.1	18.4	5.6				
Mayo 1990	9.2	20.6	6.4				
Octubre 1990	5.8	13.6	5.8				
Mayo 1991	5.2	13.9	4.7				
Octubre 1991	5.2	6.2	3.5	2	5.5	3.7	3.4
Mayo 1992	6.5	12.7	4.4	1.4	4.3	7.4	3.2
Octubre 1992	6.7	14.7	3.5	4.8	7.6	6.7	3.6
Mayo 1993	9.7	18.9	8.5	1	9	10.8	5.9
Octubre 1993	9	16.2	6.9	2.4	7.7	14.5	3.7
Mayo 1994	10.1	20.5	8.4	6.3	6.2	15.3	6.3
Octubre 1994	13.4	22.2	12.4	2.5	8.5	12.8	7.6
Mayo 1995	19.5	37	18.9	10.9	12	24.2	10.2
Octubre 1995	15.9	33	16	7.2	10.7	24.5	10.2

Nota: entre mayo de 1989 y mayo de 1991 no se había realizado la apertura. CIUU Rev. 2.

Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares del Conglomerado Gran Buenos Aires.

Tabla 5**Salarios reales y poder de compra en la industria manufacturera**

	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>
Salario real	123.60	112.60 -8.90	100.00 -11.19	94.70 -5.30	93.20 -1.58	93.80 0.64	92.50 -1.40
Poder de compra	88.80	96.00 8.11	100.00 4.17	98.20 -1.80	97.30 -0.92	98.10 0.82	97.10 -1.02

Fuente: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.

Tabla 6
Poder adquisitivo del salario por grandes sectores

<i>Ramas</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Industria	102.29	99.90	100.00	109.46	114.34	111.78	104.84
Construcción	69.18	93.27	100.00	117.17	121.36	120.25	114.65
Comercio	102.62	100.35	100.00	109.76	106.53	105.05	97.71
Bancos	121.37	101.04	100.00	102.46	117.59	127.47	122.43
Transporte	122.24	103.30	100.00	113.09	101.24	100.22	97.20
Adm. pública	102.28	97.28	100.00	107.08	108.14	106.37	99.77
Empr. estatales	129.07	97.37	100.00	96.23	92.50	90.83	87.56
Promedio	101.32	96.83	100.00	107.91	110.21	109.20	103.24

Fuente: Estudio Broda y Asociados. *Carta Económica*, enero, 1996.

Tabla 7
Salarios reales de convenio por sector.
Personal calificado

<i>Sectores</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995*
General	103.4	111.7	100.0	88.7	87.0	92.6	91.3
Alimentación	94.7	116.8	100.0	84.6	76.5	77.2	92.7
Carne	92.4	106.4	100.0	94.8	96.6	93.5	90.3
Leche	108.1	119.6	100.0	96.5	101.6	85.4	86.4
Agua, gas	83.8	118.0	100.0	85.8	88.2	89.4	88.8
Vitivinícolas	72.5	101.7	100.0	97.4	102.1	106.6	103.6
Textiles	102.1	109.8	100.0	87.6	79.1	76.0	73.4
Confección	97.3	108.7	100.0	83.2	76.8	74.6	73.4
Cuero	116.6	128.4	100.0	84.3	81.8	86.1	83.1
Calzado	92.1	115.1	100.0	92.6	94.8	91.6	88.4
Madera	92.2	106.4	100.0	93.0	85.3	81.9	80.7
Papel	122.6	123.2	100.0	87.6	83.0	79.7	77.0
Gráficos	81.9	108.4	100.0	90.7	101.9	105.5	102.2
Químicos	105.6	126.4	100.0	92.3	85.1	81.6	78.8
Jaboneros	80.2	108.5	100.0	97.9	103.2	106.7	104.8
Caucho	100.5	114.9	100.0	98.4	89.6	86.0	83.0
Plásticos	87.0	109.5	100.0	106.5	109.7	105.4	101.8
Ceramistas	105.5	109.3	100.0	84.3	76.2	73.1	70.5
Mosaístas	74.7	92.2	100.0	107.7	112.8	117.5	113.4
Vidrio	109.5	112.1	100.0	101.2	121.2	130.6	136.1
Metalúrgicos	105.5	116.2	100.0	84.3	78.1	89.8	88.0
Mecánicos	67.8	98.8	100.0	104.3	97.7	93.7	90.4
Construcción	126.2	109.9	100.0	83.7	88.6	102.3	98.9

* Noviembre, 1995.

Fuente: INDEC.

