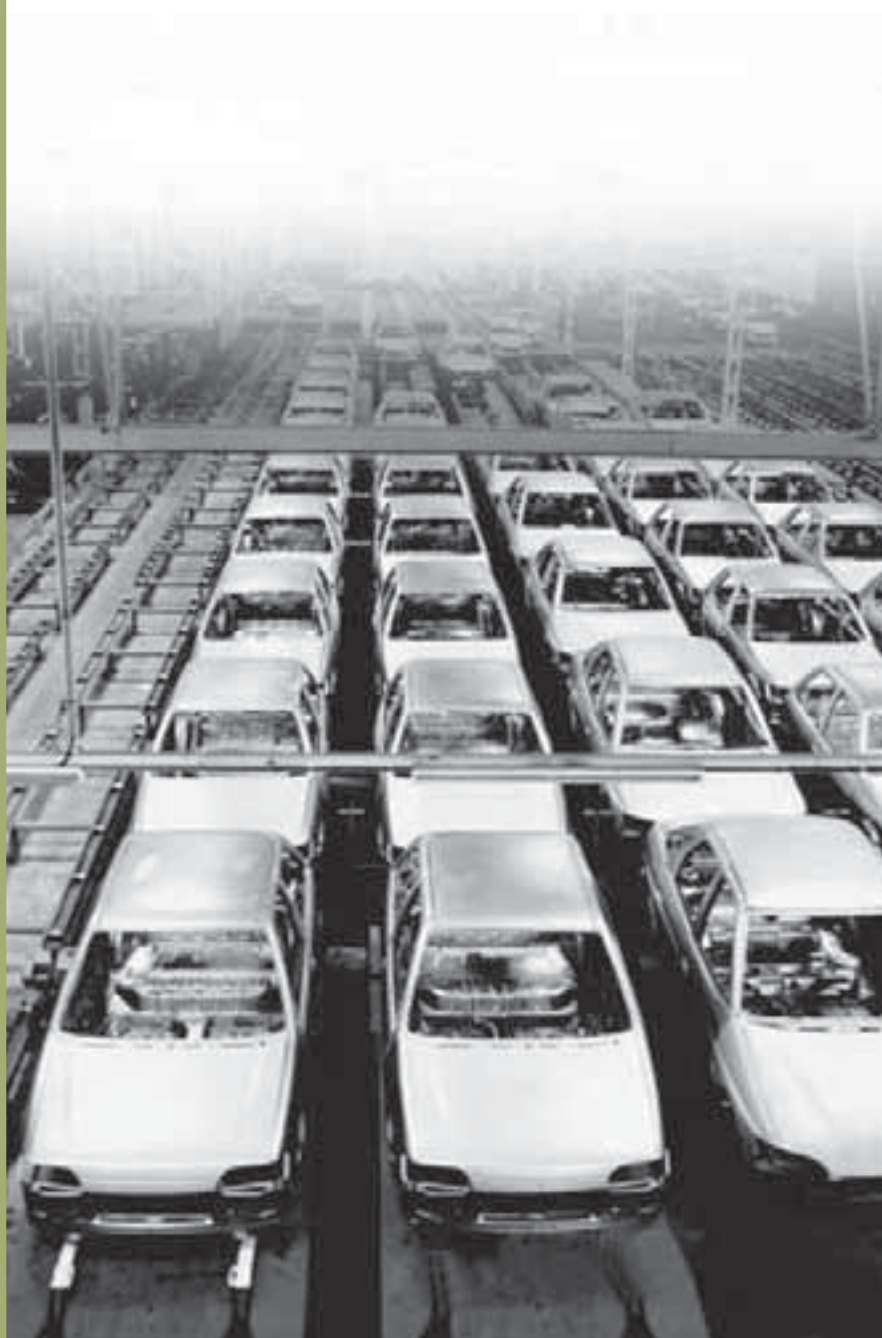


# El trabajo en Argentina condiciones y perspectivas

## Informe trimestral



## Editorial & Staff

### Panorama general

¿La vuelta de la industrialización sustitutiva?

### Textuales

### Normativa laboral

El derecho de huelga en Argentina. Su relación actual.

### Mitos y realidades

¿Los aumentos salariales son inflacionarios cuando superan el incremento de la productividad?

### Argentina en el mundo

El sector automotriz en el producto y el empleo.

### Informe sectorial

Evolución de la industria automotriz a partir de la década del noventa.

01  
02  
02  
07  
07  
07  
09  
09  
12  
12  
12  
12

Este nuevo número de *El trabajo en Argentina* busca intervenir en algunos de los debates actuales sobre el mundo del trabajo. En particular, pretende discutir sobre el vínculo que existe entre los salarios y la inflación; y evaluar las características del "modelo" actual en términos de crecimiento industrial, empleo y mejora de las condiciones de vida.

La sección *Panorama general* caracteriza el estado actual del mercado de trabajo. Por un lado, verifica que los aumentos en el nivel de ocupación son, desde mediados de 2004, cada vez menores. Por otro lado, advierte sobre el hecho de que las condiciones del trabajo no han mostrado mejora alguna en el primer trimestre de 2005. Con una perspectiva de más largo plazo, realiza un paralelismo entre el "nuevo modelo económico industrializador" -que estaría vigente a partir de la devaluación de 2002- y el período histórico 1950-1973 -que coincide con el desarrollo de la industrialización sustitutiva-. El ejercicio arroja resultados interesantes: permite concluir que si bien el crecimiento del producto y del empleo durante el período 2003-2004 ha sido altamente positivo, lejos está de asentarse en un proceso de desarrollo similar al de la industrialización por sustitución de importaciones. De esta forma, el crecimiento económico actual, lamentablemente, es compatible con altas tasas de desempleo, con elevados niveles de pobreza y con salarios de bajo poder adquisitivo.

En el marco de esta discusión, la sección *Textuales* recoge algunas de las opiniones sobre las características distintivas del período actual y respecto de las políticas económicas que favorecerían el desarrollo nacional.

La sección *Normativa laboral* brinda un panorama general sobre la legislación vigente en materia de derecho de huelga. Específicamente, se concentra en explicar en qué consistió la última modificación de la normativa sobre el derecho de huelga, sancionada a inicios de 2004.

La sección *Mitos y realidades*, haciéndose eco del debate actual sobre la relación entre los aumentos salariales y la inflación, desmitifica la afirmación que sostiene que los incrementos salariales que superan el aumento de la productividad son inflacionarios. Luego de hacer un recorrido por las distintas doctrinas económicas que históricamente han argumentado contra la acción de los trabajadores en defensa de sus remuneraciones, afirma que la evolución de los salarios debe compararse con los beneficios que apropian las empresas y no con las variaciones de la productividad. En este sentido, demuestra que, cuando los beneficios de los capitalistas se acrecientan, los salarios de los trabajadores pueden subir a su costa, sin provocar aumentos en los precios.

Finalmente, las últimas dos secciones se abocan al análisis de un sector de suma importancia en la economía argentina: el automotriz. En *Argentina en el mundo* se compara la situación del sector con otros países en términos de valor agregado y empleo. En el *Informe sectorial* se caracterizan los cambios de esta industria en los últimos quince años. En este sentido, se da cuenta de su inherente relación con la evolución macroeconómica del país y se estudia el efecto que tuvieron sobre el sector las distintas políticas de subsidios aplicadas en el período.

El Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (**CENDA**) es un centro de estudios y generación de propuestas de política económica y social constituido por un grupo de jóvenes investigadores con formación en economía política. El **CENDA** se propone contribuir al desarrollo de la sociedad argentina a través de la producción académica crítica e independiente, integrando la discusión teórica con el análisis de coyuntura y la elaboración de propuestas de cambio.

Correo electrónico: [cenda@cenda.org.ar](mailto:cenda@cenda.org.ar)

#### Equipo de redacción:

Mariana González (editora responsable).

Nicolás Bonofiglio, Augusto Costa, Axel Kicillof, Lautaro Lafleur, Federico Marongiu, Carolina Nahón, Cecilia Nahón, Javier Rodríguez, José Tribuzio y Eleonora Tubio.

## ¿La vuelta de la industrialización sustitutiva?

### Evolución reciente del empleo.

Cuando se hicieron públicos los datos oficiales sobre la situación laboral del primer trimestre de 2005, sorprendió y alarmó a muchos que -como consecuencia de una disminución de un punto en la tasa de empleo (40,4 a 39,4)- se verificase por primera vez desde 2002 un incremento sig-

nificativo en la tasa de desocupación (ver cuadro N°1). Inmediatamente, el gobierno advirtió que la información oficial debía ser tomada con cautela, puesto que la presencia de estacionalidad en los datos permitía dudar sobre el comienzo de una tendencia ascendente en la tasa de desocupación.

**Cuadro N°1 – Principales indicadores del mercado laboral.**  
Total 28 aglomerados urbanos, 1° trimestre 2004 a 1° trimestre 2005.

Tasas (en %)	I - 2004	II - 2004	III - 2004	IV - 2004	I - 2005
<b>Como % de la población total</b>					
Actividad	45,4	46,2	46,2	45,9	45,2
Empleo	38,9	39,4	40,1	40,1	39,4
Empleo Pleno	31,8	32,4	33,1	33,8	33,7
<b>Como % de la población económicamente activa</b>					
Desocupación	14,4	14,8	13,2	12,1	13,0
Subocupación	15,5	15,2	15,2	14,3	12,7

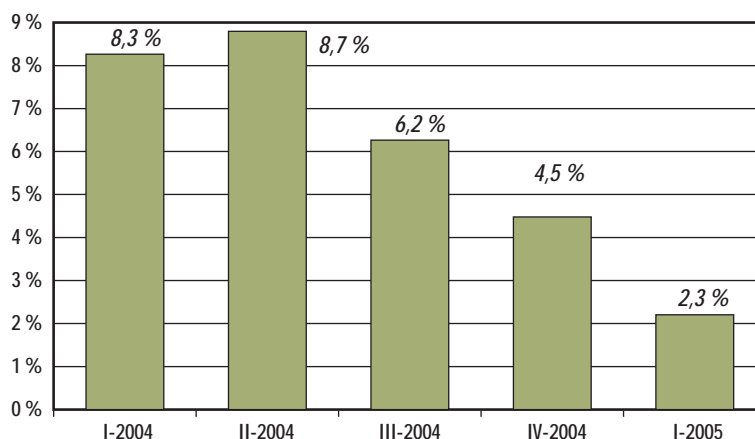
Fuente: Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC.

En cierto sentido, el argumento es válido. Es sabido que las series de empleo y desocupación, así como la de Producto Interno Bruto (PIB), presentan estacionalidad. Esto implica que, en los primeros meses de cada año, suelen mostrar disminuciones no asociadas necesariamente a cambios de tendencia sino, por el contrario, originadas en caídas temporarias en el nivel de actividad. En la actualidad, la información disponible sobre mercado de trabajo no permite todavía cuantificar la estacionalidad y construir series "desestacionalizadas" que permitan observar los movimientos de las variables más allá de estas oscilaciones repetitivas asociadas a los distintos momentos del año. Ello se debe a que la información proviene prin-

cipalmente de una nueva Encuesta Permanente de Hogares (EPH) –de carácter continuo- que comenzó a realizarse a inicios de 2003. De esta manera, no se cuenta con una serie lo suficientemente extensa como para observar y cuantificar la estacionalidad.

Ahora bien, más allá de reconocer la existencia de estacionalidad, no debe perderse de vista que la recuperación del empleo viene mostrando signos claros de desaceleración desde el tercer trimestre de 2004, tal como puede apreciarse en el gráfico N°1. De este modo, lo más probable es que –si no se realizan políticas activas para aumentar el empleo- los futuros incrementos de la ocupación sean mucho menores que los ocurridos en 2003-2004.

**Gráfico N°1 – Variación del empleo respecto del mismo trimestre del año anterior.**  
Total 28 aglomerados urbanos, 1° trimestre 2004 a 1° trimestre 2005.

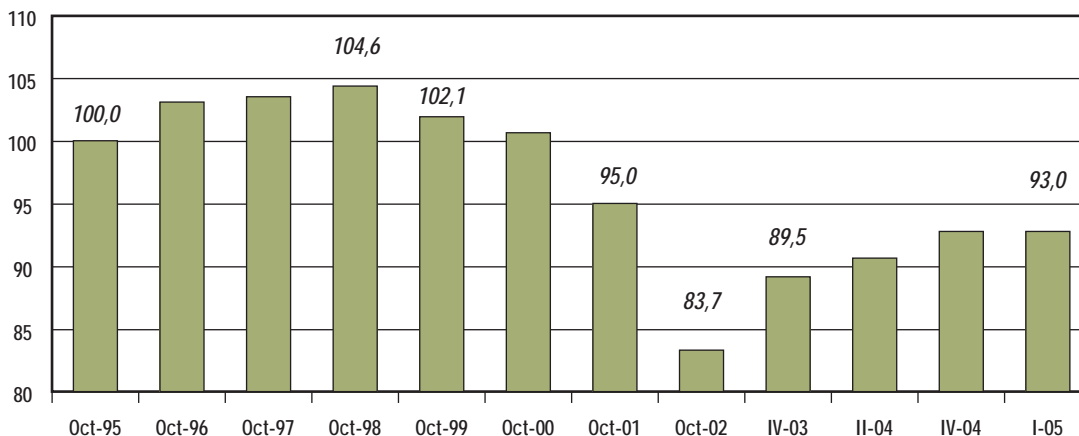


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC.

Junto con esta evolución del empleo, se dio un incremento muy leve en los salarios reales que subieron en promedio un 3,4% en el primer trimestre de 2005. De todos modos, el nivel salarial actual es un 25,1% menor que el de octubre de 2001; ya que los sucesivos pequeños incrementos nominales no alcanzaron a compensar la pérdida adquisitiva que implicó el aumento de precios acumulado desde inicios de 2002.

En síntesis, y como lo muestra el Índice Global de Condiciones de Trabajo (IGCT), la situación laboral, analizada desde una perspectiva de conjunto, no ha mejorado. El IGCT no presenta ningún incremento en el primer trimestre de 2005 en relación con el último trimestre del año anterior, debido a que los mínimos aumentos en la calidad del empleo y el salario real medio se ven compensados por la disminución en la tasa de empleo que ocurrió entre estos mismos períodos.

**Gráfico N°2. Evolución del Índice General de las Condiciones del Trabajo (índice 1995=100). Total aglomerados EPH, 1995-2004.**



NOTA: Hasta octubre de 2002 la información proviene de la EPH puntual, que se realizaba en los meses de mayo y octubre de cada año. Desde entonces, corresponden a la EPH continua que provee datos para cada trimestre del año. Las series debieron ser empalmadas para que sean comparables.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC.

### Metodología del IGCT.

El IGCT procura brindar una perspectiva de conjunto de la evolución de las condiciones laborales el país. Para ello, y en base a las estadísticas disponibles, combina tres aspectos centrales que hacen a las condiciones del trabajo: la cantidad de empleo, su calidad y el salario. La ponderación que se da a cada una de estas dimensiones en el índice es de un tercio. La cantidad de empleo está representada por dos indicadores: la tasa de empleo y la tasa de empleo pleno. La calidad se operacionaliza a través de la proporción de empleo registrado, la proporción de empleo industrial y el coeficiente de Gini de los salarios. Finalmente, se incluye como tercera dimensión el salario real.

De cada una de estos indicadores se toma la evolución, considerando a 1995 como año base. Con el fin de estandarizar las variaciones de las variables, se las normaliza utilizando el desvío estándar promedio de cada una de las series, ponderado por su incidencia en el IGCT.

### ¿Es ésta otra ISI?

Más allá de los datos coyunturales sobre la situación del empleo, en lo que sigue nos proponemos plantear una cuestión de mayor alcance. Hay quienes afirman que desde la devaluación de 2002 estamos ante un nuevo modelo económico, un modelo que –a diferencia del vigente en la década anterior– sería industrializador. Éste, se afirma, tendría algunas características en común con la etapa de la indus-

trialización por sustitución de importaciones (ISI), es decir, con el proceso que se inició en el país en la década de 1930 y se desarrolló plenamente entre 1950 y 1975. Esta afirmación se basa en algunas características particulares de la economía de los últimos dos años: la recuperación de la industria, el crecimiento del empleo industrial y la sustitución de productos importados por producción local.

Para avanzar en esta discusión, presentaremos algunos datos que permiten caracterizar la etapa presente y establecer comparaciones con las características distintivas de la ISI. Para ello, consideraremos el período 1950-1973 y el subperíodo 1964-1973 puesto que éste último fue el tramo final de la industrialización y el que mostró los mejores resultados en términos de crecimiento, empleo y condiciones de vida para los trabajadores.

Sin embargo, deben tenerse en cuenta dos importantes limitaciones que surgen a la hora de establecer la comparación entre el "modelo" actual y la ISI. En primer lugar, este nuevo modelo tiene apenas dos años de vida y todavía no está claramente definido (podría incluso cuestionarse su entidad como modelo económico). Asimismo, la trayectoria de la economía y el empleo en este último tiempo ha estado muy influida por la recuperación tras la crisis, de forma que no podemos conocer su evolución futura. En segundo lugar, las transformaciones económicas más recientes tienen como punto de partida un piso histórico en términos de desarrollo y empleo industrial que es resultado del proceso de desindustrialización de los últimos treinta años. Pese a estos dos condicionantes –y siendo conscientes de que el ejercicio que aquí se propone es un tanto apresurado- nos lanzamos hacia él en vistas de la relevancia del tema y el peso que ha adquirido en el debate público.

### 1. La capacidad de la economía para generar empleo.

El empleo ha mostrado un gran dinamismo tras la devaluación. Ello puede apreciarse por medio de la elasticidad empleo-producto, un indicador que muestra en qué porcentaje crece el empleo por cada aumento de un 1% en el PIB y que, de este modo, resume la capacidad de la economía para crear empleo a partir de su crecimiento económico.

En perspectiva histórica se observa que la elasticidad empleo-producto post-crisis es inusualmente elevada. En efecto, como se muestra en el cuadro N°2, en 2003-2004 el empleo creció un 0,64% por cada punto porcentual de aumento del PIB. Esta elasticidad contrasta con el valor de 0,16 de inicios de la década de 1990, cuando la apertura y la desregulación de la economía impactaron negativamente sobre la generación de empleo. De todos modos, debe considerarse que el fuerte crecimiento del empleo en 2003-2004 fue, en gran medida, producto de la recuperación tras la profunda crisis de fines de los años noventa y se basó, por tanto, en la utilización de capacidad instalada que estaba ociosa. Sin embargo, como ya se comentó, se estima que esta situación no podrá extenderse durante mucho más tiempo -como lo demuestran los primeros signos de desaceleración de la creación de empleo-, dado que numerosos sectores de actividad están trabajando con un alto grado de utilización de su capacidad instalada.

**Cuadro N°2. Crecimiento anual promedio del PIB y del empleo, y elasticidad empleo-producto. Períodos seleccionados.**

Períodos	Crecimiento anual promedio del PIB (%) (a)	Crecimiento anual promedio del empleo (%) (b)	Elasticidad empleo-producto (b/a)
1950-1973	3,9	1,7	0,43
1964-1973	5,5	3,0	0,55
1991-1994	7,3	0,1	0,16
2003-2004	10,4	6,6	0,64
2003	11,7	9,2	0,78
2004	9,1	4,2	0,46

NOTA: En el caso de los períodos mayores a un año las variaciones son promedios anuales. Para 2003-2004 las variaciones anuales están calculadas respecto de los cuartos trimestres de cada año. Esto es así puesto que no se pueden calcular de modo homogéneo los promedios anuales del empleo para los años 2002 (base necesaria para conocer el crecimiento en 2003), 2003 y 2004, debido a los cambios metodológicos de la EPH. El mismo criterio se utilizó para los años 2003 y 2004 tomados por separado.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCRA (1975) Sistema de Cuentas del producto e ingreso de la Argentina, Buenos Aires; Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (PIB bases 1986 y 1993) y Encuesta Permanente de Hogares - INDEC.

### 2. El peso de la industria en la economía y el empleo.

Durante la ISI, la industria era la actividad económica más dinámica. Dicha preeminencia se reflejaba tanto en el peso

del sector en el producto (33,1%) como en su tasa de expansión (5,4%), mayor a la del conjunto de la economía (3,9%). A su vez, el sector era uno de los más dinámicos en términos de creación de empleo, de forma que concentraba un importante porcentaje del empleo total (26,4%).

Sin embargo, tras el largo período de desindustrialización que se inició a mediados de la década de 1970, el peso de la industria se redujo considerablemente en todos los aspectos mencionados. De esta manera, el proceso reciente de crecimiento industrial parte de bases más

débiles y, si bien en términos de crecimiento económico y de empleo el sector tiene un significativo dinamismo, el peso de la actividad industrial en el PIB (22,4%) así como su peso sobre el empleo total (14,5%) resultan muy bajos en comparación con los valores vigentes durante la ISI.

**Cuadro N°3. Participación de la industria en el PIB y en el empleo, crecimiento anual promedio del valor agregado industrial y crecimiento anual promedio del empleo industrial. Períodos seleccionados.**

Períodos	Industria / PIB (%)	Empleo industrial / Empleo total (%)	Crecimiento anual de la industria (%)	Crecimiento anual del empleo industrial (%)
1950-1973	33,1	26,4	5,4	1,4
1964-1973	33,9	25,9	8,1	3,8
2003-2004	22,4	14,5	13,9	14,4
2003	22,5	14,1	16,0	19,4
2004	22,3	14,8	11,8	9,4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BCRA (1975) Sistema de Cuentas del producto e ingreso de la Argentina, Buenos Aires; Estimaciones de oferta y demanda agregada y sus componentes, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (bases 1986 y 1993) y Encuesta Permanente de Hogares - INDEC.

Finalmente, es importante destacar que –a diferencia de lo ocurrido durante la ISI- el crecimiento de la industria que se verifica en la actualidad es “espontáneo”. Es decir, no está inducido por políticas públicas explícitas que promuevan el crecimiento del sector en general y el de algunas de sus ramas estratégicas. La única “política industrial” del gobierno –más allá de ciertas medidas aisladas- consiste en mantener el tipo de cambio en su nivel actual. Con este panorama –y dadas las desfavorables condiciones de inicio- es poco probable que pueda desarrollarse una industria que impulse el crecimiento de la economía y permita que se incremente el empleo en los niveles necesarios para reducir la desocupación y la pobreza actuales.

### **3. Los salarios y las condiciones de vida y de trabajo.**

Otro aspecto en el cual se diferencian marcadamente la ISI y la situación actual se relaciona con el mercado de trabajo y las condiciones de vida de la clase trabajadora.

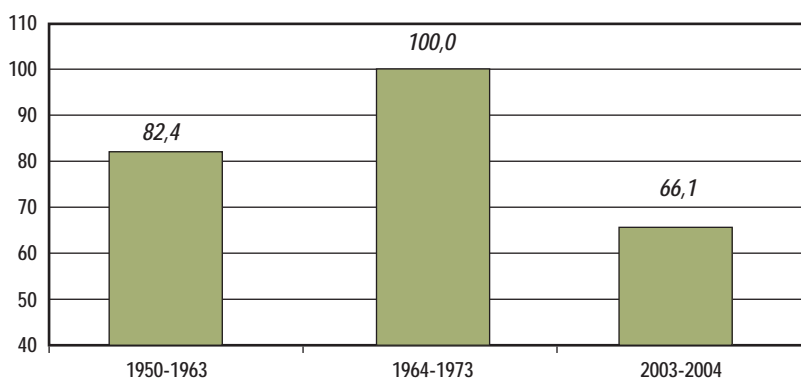
A pesar del crecimiento reciente del empleo, el nivel de desocupación actual se ubica en niveles muy elevados (13,0%), llegando hasta valores del 16,6% si se descuenta el impacto del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados. Sin lugar a dudas, se identifican enormes diferencias en relación

con los bajos niveles observados durante la ISI en general y entre 1964 y 1973 en particular. En este último subperíodo las tasas de desocupación presentaron una tendencia decreciente que osciló entre 4,5 y 7,8% (datos del Consejo Nacional de Desarrollo).

En cuanto a los salarios, hoy se sitúan muy por debajo de los niveles alcanzados en la ISI –más aún si se toma como comparación el año 1974 en el que eran 46% superiores-. El período actual de crecimiento económico comenzó con una fuerte devaluación del peso que significó un retroceso salarial de aproximadamente 30% que –más allá de los aumentos recientes- todavía no se recuperó (ver gráfico N°3). Los niveles de pobreza e indigencia también se diferencian entre las dos etapas. Según el INDEC, mientras en 1974 el 4,4% de la población estaba bajo la línea de pobreza, este porcentaje asciende a 40,2 en el segundo semestre de 2004.

Finalmente, mientras que durante la ISI la clase obrera fue conquistando derechos laborales y una mayor protección y estabilidad en el empleo hoy predominan las ocupaciones no registradas, la desprotección y la flexibilización, con el aval jurídico de muchas de esas situaciones a partir de las leyes sancionadas en la década de 1990 (ver sección *Normativa laboral*).

Gráfico N°3. Índice de salario real medio de la economía (1974=100).  
Períodos seleccionados.



Fuente: elaboración propia sobre la base de Llach y Sánchez (1984), "Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas" en Estudios N° 29, Fundación Mediterránea; Encuesta sobre producción, empleo y salarios - INDEC y Encuesta Permanente de Hogares - INDEC.

#### 4. El sector externo: el peso de las exportaciones y de las importaciones en el PIB.

La evolución del sector externo marca continuidades y diferencias entre ambos períodos. Como es sabido, en la ISI el sector externo tenía dos roles principales. Por un lado, las importaciones -fundamentalmente insumos y bienes de capital- eran necesarias para que las industrias locales pudieran producir. La actividad interna estaba protegida de la competencia extranjera mediante diversos instrumentos: aranceles, tipo de cambio diferencial y subsidios. Por otro lado, las exportaciones -mayoritariamente de origen primario- eran las proveedoras de las divisas que se destinaban a la financiación de las importaciones. De esta manera, la capacidad exportadora determinaba el *quantum* de productos importados, lo que podía implicar -debido a la alta dependencia de la producción local de los bienes importados- que las divisas generadas fueran insuficientes para sostener el ritmo de crecimiento de la economía.

Desde el punto de vista del contenido de lo que se importa y exporta, no se corroboran importantes diferencias con respecto a la ISI. Las exportaciones siguen siendo primarias o agroindustriales de bajo valor agregado y la economía aún depende de las importaciones para proveerse de bienes de capital. Esto último, agravado por la destrucción de las redes de proveedores locales que implicó el proceso de desindustrialización de los últimos treinta años.

Si se analiza el signo actual de la balanza comercial, se advierte que, debido a la caída en las importaciones que siguió a la devaluación de la moneda, desde el 2002 se mantiene un importante superávit comercial. Pero dicho superávit, que ascendió a 11.545 millones de dólares en 2004, se va reduciendo en la medida en que las importaciones vuelven a crecer. Esta importante -y temporaria- fuente de divisas no se ha utilizado ni para solucionar los graves problemas sociales ni para impulsar un proceso de industrialización que incorpore crecientemente a la población excluida. Por el contrario, se reserva para hacer frente a los compromisos externos (presentes y futuros).

Cuadro N°4. Participación de las importaciones y las exportaciones en el PIB.  
Períodos seleccionados.

Períodos	Importaciones / PIB (%)	Exportaciones / PIB (%)
1950-1973	8,6	8,6
1964-1973	7,5	8,6
2003-2004	15,1	26,0

Fuentes: Elaboración propia sobre la base de BCRA (1975) Sistema de Cuentas del producto e ingreso de la Argentina, Buenos Aires y Estimaciones de oferta y demanda agregada y sus componentes de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (bases 1986 y 1993).

En resumen, si bien el crecimiento del producto y del empleo durante el período 2003-2004 ha sido altamente positivo, lejos está de asentarse en un proceso de desarrollo similar al de la ISI y, por tanto, de ser compatible con bajas tasas de desempleo y de pobreza y con salarios de fuerte

poder adquisitivo. La ausencia de políticas que orienten el desarrollo industrial ha provocado que el proceso de crecimiento empiece a mostrar signos de desaceleración. De esta manera, parece difícil que se vuelva a presenciar condiciones laborales similares a las de la ISI.

## Textuales

Desde la salida de la Convertibilidad se abrió un intenso debate sobre las (¿nuevas?) características de la estructura productiva argentina y las políticas económicas que favorecerían el desarrollo nacional (ver sección *Panorama general*). Las opiniones sobre la existencia -o no- de condiciones para el crecimiento industrial ocupan un lugar central en esta discusión, que recobró fuerza en el marco de las disputas relativas a los niveles salariales y sus efectos sobre la inflación y la dinámica económica.

El ministro de economía, **Roberto Lavagna**, destacó el rol industrializador de su gestión y aseveró que la Argentina está en condiciones de mantener su crecimiento durante ocho años consecutivos, si se parte del momento en que se revirtió la tendencia descendente del PIB en mayo de 2002. En sus palabras: "Nos podemos fijar una meta de crecer en forma ininterrumpida durante 98 meses consecutivos y llegaremos a mayo del 2010 habiendo cumplido el desafío que tenemos como país" (Infobae, 23/06/2005). De todas formas, teniendo en cuenta algunas predicciones previas del ministro, deben tomarse estos pronósticos con suma cautela. Por ejemplo, a principios de 2001, desde su consultora Ecolatina, vaticinó: "Para crecer al 2,5 por ciento este año debe reducirse el costo total de financiamiento entre 300 y 375 puntos básicos respecto de los niveles previos al blindaje (el riesgo país ya bajó más de 250 puntos desde mediados de noviembre). La disminución de las tasas norteamericanas refuerza la probabilidad de crecer a estos porcentajes y permite descartar escenarios de catástrofe en el 2001" (Página 12, 07/01/2001).

El empresariado industrial también confía en las perspectivas de la industria nacional de la pos convertibi-

lidad. Según **Rodolfo Banchio**, presidente de la Unión Industrial de Córdoba (UIC), "hay una Argentina antes de la devaluación y otra después, cuando muchos sectores se convirtieron en competitivos" (La Voz del Interior, 04/06/2005). En la misma línea, **José Ignacio de Mendiguren**, vicepresidente de la Unión Industrial Argentina (UIA), sostuvo que la política económica del gobierno de Néstor Kirchner "crea el marco adecuado para que la Argentina recupere su capacidad productiva" (Programa Asteriscos, Canal P+E, 17/05/2005). El titular de la central fabril, **Héctor Méndez**, reafirmó el acuerdo de la UIA con la política oficial: "El Gobierno ha dado señales claras de que le interesa mantener un esquema exportador y un tipo de cambio justo. No subsidiado, pero sí justo" (Clarín, 24/04/2005).

En la vereda de los trabajadores, el secretario general de la Confederación General del Trabajo (CGT), **Hugo Moyano**, advirtió que desde el Palacio de Hacienda se sostiene una política conservadora porque "no se pone en marcha la industria más importante que tiene cualquier país, que es el mercado interno" (Infobae, 22/05/2005).

En tanto, **Claudio Lozano**, diputado nacional y economista de la CTA, afirmó que "la recomposición de la actividad económica en los últimos dos años no ha resuelto los problemas centrales de los argentinos" y que se mantienen los cimientos del "viejo modelo". "Están faltando políticas públicas en materia de distribución de los ingresos. No hay estrategias explícitas y coherentes para construir un proyecto productivo de reindustrialización de la Argentina", criticó Lozano (La Voz del Interior, 30/05/2005).

Textuales

## El derecho de huelga en Argentina. Su regulación actual.

Pretendemos aquí brindar un panorama general del estado actual de la regulación del derecho de huelga en Argentina que incluya las prescripciones que se derivan de la última reforma laboral. La Ley de Ordenamiento Laboral (Nº 25.877), sancionada el 2 de marzo de 2004, significó un moderado viraje hacia el principio protector en materia de tutela de los derechos de los trabajadores, aún cuando esto no fue el resultado de una política legislativa previamente diseñada. Esta ley surgió como consecuencia de la necesidad de cubrir la laguna que se produciría frente a la inminente derogación de la Ley 25.250, más conocida como Ley "Banelco". La nueva reforma, si bien insuficiente, importa cuanto menos un cambio de rumbo en materia de legislación del trabajo. En este sentido, tiende a restablecer -al menos parcialmente- la función tuitiva del derecho del trabajo, ignorada durante los últimos años.

La nueva ley -destinada principalmente a re-regular parcialmente el sistema de relaciones colectivas del trabajo-, se presenta como una contraofensiva frente a la estrategia flexibilizadora imperante en la última década. En este sentido, se proponer revertir el eficaz dismantelamiento de los institutos clásicos de regulación del trabajo que vació de contenido protectorio a la normativa laboral. De este verdadero proyecto político legislativo de los años noventa, resultan paradigmáticas las sucesivas leyes 24.013 del año 1991, 24.465 y 24.467 de 1994, 25.013 de 1998 y 25.250 de 2000.

Los efectos directos de esta corriente flexibilizadora que azotó (y no se resigna a dejar de azotar) a nuestro país, -y de la cual las normas arriba citadas configuran su expresión jurídica más acabada- están a la vista: elevadas tasas de desempleo, precarización del trabajo, escalada del empleo informal y

Normativa laboral

desarticulación de las organizaciones sindicales.

Se entiende, entonces, que la aparición de la Ley 25.877, inspirada por el principio de “la norma más favorable al trabajador” en materia de negociación

## Regulación actual.

El artículo 24 de la Ley 25.877 se ocupa exclusivamente de la regulación de la huelga en los “servicios esenciales”. Sin embargo, al absorber expresamente los principios de la OIT en esta materia, la norma termina por delimitar las condiciones en las que resulta ejercitable el derecho de huelga en general.

Desde ese enfoque, sostenemos que, en la actualidad, el derecho de huelga se encuentra garantizado como nunca antes en nuestro ordenamiento jurídico. El apego a los criterios de la OIT configura un valladar para los poderes del Estado y de los particulares, destinado a garantizar a los trabajadores la plena vigencia de este derecho fundamental.

Un breve repaso de las normas que regulan este instituto, nos permite advertir la manda constitucional que garantiza a los gremios el derecho de huelga (artículo 14 bis). A su vez, los tratados de derechos humanos constitucionalizados por el artículo 75 inciso 22 de la Carta magna refuerzan este reconocimiento del derecho de huelga y le otorgan jerarquía supralegal a los convenios de la OIT.

En el plano legal (no constitucional), encontramos en la Ley 14.786 una limitación temporal al ejercicio del derecho de huelga: el procedimiento de conciliación obligatoria y arbitraje. En la inteligencia de que se pueda arribar a un acuerdo previo a la adopción de medidas de acción directa, ante un pedido formal de cualquiera de las partes o a instancia del Ministerio de Trabajo -de oficio-, se inicia una conciliación obligatoria entre las partes. En estos casos, el conflicto queda paralizado por quince días hábiles, que pueden ser prorrogados por cinco días más.

La titularidad del derecho de huelga -según se desprende del artículo 5 de la Ley 23.551 de 1988-se corresponde con los “trabajadores y sus organizaciones” sin preferencias o privilegios entre sujetos sindicales diversos. De esta forma, puesto que -como se adelantó- este derecho se encuentra reconocido a todas las organizaciones gremiales sin distinción no está permitido diferenciar entre sindicatos “con” o “sin” personería gremial.

Finalmente, por medio del artículo 24 de la Ley 25.877 -y el Decreto 843/2000 que provisoriamente lo reglamenta- se impone una limitación a su objeto: se restringe el derecho de huelga en aquellas actividades cuya interrupción podría “poner en peligro la vida, la seguridad

colectiva y por los criterios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) -fundamentalmente en materia de huelga- se perciba como un nuevo punto de partida desde el cual impulsar una tendencia revisionista de la legislación de desprotección.

o la salud de la persona en toda o parte de la población”.

De todo este bagaje normativo se desprenden los lineamientos que -siguiendo a Gernigon, Odero y Guido (1998)- configuran el cuerpo legal en el que se enmarca el derecho de huelga en Argentina, conforme los criterios de OIT. Ellos son:

- 1) El derecho de huelga es uno de los medios legítimos fundamentales de que disponen los trabajadores y sus organizaciones para la promoción y defensa de sus intereses económicos y sociales;
- 2) Cabe considerar como huelga toda suspensión del trabajo, por breve que sea;
- 3) Se justifica una restricción al derecho de huelga exclusivamente en los casos en que se perdiese su carácter pacífico;
- 4) La huelga persigue no sólo la obtención de mejores condiciones de trabajo o reivindicaciones colectivas de orden profesional, sino también la búsqueda de soluciones a las cuestiones de política económica y social;
- 5) Son legítimas, entonces, la huelga general y la huelga de solidaridad;
- 6) Los siguientes son requisitos aceptables -en forma conjunta o individual- para la licitud de la huelga: la obligación de dar un preaviso; la obligación de recurrir a procedimientos de conciliación, mediación y arbitraje voluntario en la medida de que sean adecuados, imparciales y rápidos; la obligación de respetar un determinado quórum y de obtener el acuerdo de una mayoría; la celebración de un escrutinio secreto para decidir la huelga; la adopción de medidas para prevenir accidentes; y la garantía de trabajo de los no huelguistas;
- 7) No es admisible el arbitraje obligatorio;
- 8) No es admisible la declaración de ilegalidad de la huelga por parte de la autoridad administrativa;
- 9) El ejercicio del derecho de huelga no debe acarrear sanciones ni actos de discriminación antisindical;
- 10) La legislación debe prever de manera expresa, recursos y sanciones suficientemente disuasivos contra los actos de discriminación antisindical;
- 11) El despido de trabajadores a raíz de una huelga legítima constituye una grave discriminación en materia de empleo por el ejercicio de una actividad sindical lícita;
- 12) Sólo se justificarían restricciones a los piquetes y distintas modalidades de huelga, si perdieran su carácter pacífico; y
- 13) No resulta legítima la contratación de trabajadores en sustitución de los huelguistas.

## La huelga en los servicios esenciales. Su nueva regulación.

Como se dijo, es la Ley 25.877 aquella que regula la huelga en los servicios esenciales y -según se desprende de su lectura- se ajusta a los principios elaborados por los órganos de control de la OIT. La nueva

normativa respeta el criterio vigente en la materia en la Ley “Banelco” (artículo 33, Ley 25.250) y adhiere a los principios de “no regresividad” y “progresividad” recientemente consagrados por la doctrina de la Corte

Suprema de Justicia (fallos "Vizzoti" y "Milone") que impiden el retroceso en materia de derechos sociales. En este sentido, admite sólo restricciones al derecho de huelga vinculadas con la afectación de servicios esenciales, estableciendo –en estos casos- como única restricción la obligación de garantizar la prestación de servicios mínimos que eviten su plena interrupción.

La ley define como esenciales a los servicios sanitarios y hospitalarios, a la producción y distribución de agua potable, a la provisión de energía eléctrica y gas y al control de tráfico aéreo. A su vez, considera también los "servicios esenciales por extensión", es decir, aquellos que -sin ser calificables como servicios esenciales en sentido estricto- pueden dar lugar a la exigencia de servicios mínimos. En este caso, la calificación debe ser efectuada por una "comisión independiente" que -recién luego de iniciada una instancia conciliatoria entre las partes- puede dictar la obligatoriedad de prestación de servicios mínimos. Esto es así cuando

### Síntesis.

Resta señalar que, aunque la nueva Ley 25.877 constituye un avance en clave protectoria de los derechos del trabajador (y, especialmente, en lo que respecta al derecho de huelga) resulta insuficiente a los fines de recomponer el entramado jurídico laboral que, en su concepción clásica, garantizaba a los trabajadores cierto nivel de tutela y condiciones mínimas de dignidad que aún estamos lejos de alcanzar.

En ese contexto, creemos que fue atinado avanzar primeramente en la regulación -ésta vez garantiza-

### Fuentes.

Ackerman, Mario (2004), "Conflictos colectivos de trabajo" en *Reforma Laboral Ley 25.877*, Rubinzal-Culzoni, Buenos Aires.

García, Héctor O., Guillermo Gianibelli, Horacio D. Meguira, Moisés Meik y Enrique Rozenberg (2004), "Tiempo de Derechos. Propuestas para la construcción jurídica social en la democracia argentina", primer documento, Buenos Aires.

Gernigon, Bernard; Alberto Otero y Horacio Guido (1998), "Principios de la OIT sobre el derecho de huelga", OIT, Ginebra.

Gianibelli, Guillermo (2004), "Conflictos Colectivos de

por la duración y extensión territorial de la interrupción de la actividad, la ejecución de la medida pudiere poner en peligro la vida, la seguridad o la salud de toda o parte de la población; o bien, cuando se tratase de un servicio público de importancia trascendental, conforme los criterios de los organismos de control de la OIT.

En cuanto al alcance de la prestación de los servicios mínimos, la ley privilegia -en principio- la posibilidad de la autorregulación, en tanto le encomienda a "la parte" garantizar los servicios mínimos que eviten la interrupción.

En suma, la técnica legislativa utilizada a fin de determinar los "servicios esenciales en sentido estricto" (enumeración) así como el procedimiento especial diseñado para calificar una actividad como "servicio esencial por extensión" constituyen importantes limitaciones a la autoridad administrativa que –estimamos- deberían excluir el riesgo de arbitrariedades o excesos reglamentarios.

dora- del derecho de huelga, en tanto éste no sólo reviste el carácter especial e instrumental de verdadero derecho para obtener derechos sino que también es manifestación primera de la libertad sindical desde la cual la clase trabajadora disputa el poder del empresario y materializa su potencial emancipatorio.

Queda pendiente la reforma estructural amplia y profunda que el ordenamiento laboral argentino aún reclama.

Trabajo", en *Reforma Laboral Ley 25.877*, Ed. Nova Tesis, Buenos Aires.

Meguira, Horacio D. y Héctor O. García (2004), "La ley de ordenamiento laboral o el discreto retorno del Derecho del Trabajo", Suplemento Especial La Ley, Buenos Aires.

Tribuzio, José E. (2005), "Panorama actual de la regulación del derecho de huelga en Argentina", en *Revista Derecho Laboral* N° 217, Montevideo.

Tomada, Carlos A. (2004), "Motivaciones de la ley de ordenamiento laboral", en *Reforma Laboral Ley 25.877*, Rubinzal-Culzoni, Buenos Aires.

## ¿Los aumentos salariales son inflacionarios cuando superan el incremento de la productividad?

Cada vez que los trabajadores organizados reclaman un incremento salarial, desde la prensa escrita, desde las columnas económicas de los programas de televisión, desde las organizaciones empresariales y, no pocas veces, desde las oficinas del propio Ministerio de Economía, se alzan voces que aconsejan a los obreros actuar con cautela y moderación en sus exigencias. Estos espe-

cialistas adoptan –primero- un tono casi paternal, pedagógico. Luego, ni bien los reclamos cobran un carácter más enfático y amenazante, tiñen su voz de impaciencia para llegar, por último, a la abierta indignación. ¡Hay que educar al pueblo –piensan los especialistas- que no sabe lo que hace e ignora lo que realmente le conviene! De mil maneras posibles los economistas ortodoxos intentan

convencer a los trabajadores de la siguiente -y extraña-paradoja: los incrementos salariales, aunque en apariencia los benefician, en realidad, no hacen más que perjudicarlos. Examinemos las ingeniosas fórmulas con las que se pretende fundamentar esta contradicción.

El salario es uno de los “costos” del producto, de modo que frente a un aumento generalizado de los salarios, los costos crecerán proporcionalmente y, en definitiva, se elevarán los precios de todos los productos. Este traslado del incremento de salarios a los precios puede demorar más o menos tiempo, pero tarde o temprano se producirá. La ortodoxia afirma que los aumentos salariales son inflacionarios. Desde esta mirada, cuando todo haya terminado, los trabajadores, que debieron atravesar infinidad de obstáculos para obtener el aumento, no habrán logrado nada: los precios habrán subido tanto como los salarios en dinero y, por tanto, el poder adquisitivo del salario no habrá crecido ni un milímetro. Peor aún, no sólo no habrán mejorado su propia situación sino que, en el proceso, habrán perjudicado al resto de la población: los salarios elevados hacen que la producción nacional se encarezca con respecto a la de otros países, de modo que la clase trabajadora sin obtener beneficio alguno para sí misma, habrá erosionado aun más -y para ruina de todos- la competitividad de la economía en su conjunto. El lema es sencillo: si el salario es considerado únicamente un costo, todo incremento es pernicioso. De esta forma, el fantasma de la inflación y del estancamiento debería bastar para disuadir a los trabajadores de que, al reclamar inocentemente el aumento, se cavén -sin saberlo- su propia fosa.

¿Cómo es esto posible?, se pregunta el hombre común, que ha visto caer en picada el poder de compra de su sueldo por efecto de la recesión, de los incrementos de los precios y de los distintos efectos de la crisis. ¡Qué misteriosa criatura es el salario! Siempre puede descender “naturalmente” pero no puede nunca genuinamente incrementarse. ¿Es que las leyes económicas sólo anuncian miseria y desgracia para los que viven de la venta de su fuerza de trabajo?

Sin embargo, esta teoría del salario -que se intenta presentar como sentido común- es patrimonio exclusivo de la ortodoxia. En realidad, pocos fenómenos han despertado tanta controversia como la explicación de los salarios. Desde los tiempos del despertar de la teoría económica moderna, a fines del siglo XVIII, se propusieron varias teorías que, al igual que la ortodoxia actual, intentaron demostrar que los incrementos salariales no sólo son infructuosos para quienes los propugnan (los trabajadores) sino también dañinos para la economía en general. La primera de estas teorías que vale la pena mencionar es la llamada *ley de hierro de los salarios*, formulada en toda su pureza por Th. Malthus pero también adoptada por Adam Smith y David Ricardo. Los economistas clásicos sostenían que las leyes “naturales” de la economía se ocupaban de hacer coincidir inexorablemente al salario con el monto necesario para asegurar la subsistencia de los trabajadores: ni más, ni menos. Si por alguna circunstancia el salario se ubicaba por encima de ese mínimo, la situación de prosperidad llevaría a los trabajadores a reproducirse a mayor velocidad de forma tal que -por efecto del creci-

miento de población- aumentaría la oferta de “brazos” disponibles, provocando finalmente una caída en los jornales. Si, en cambio, el salario descendía por debajo del nivel de subsistencia, la población obrera, incapaz de sostenerse con vida con ese ingreso disminuido, se reduciría. Caería así la oferta de trabajo y el salario tendería a elevarse hasta regresar a su nivel “natural”, el de subsistencia. Esta teoría, que sostiene que el monto del salario es tan miserable como inalterable, extendió su reinado por cerca de 50 años. Según ella, si los obreros quieren gozar de un salario más elevado, en lugar de enfrentar organizadamente a los capitalistas, deben avocarse al control de su tasa de natalidad. Sin embargo, con el progresivo desarrollo de la sociedad, esta explicación se volvió, a todas luces, insostenible. Por un lado, se hizo evidente que las leyes de movimiento de la población obrera no pueden equipararse a las de una colonia de insectos o un rebaño de animales cuyo número varía en función de la disponibilidad de alimentos. Por el otro, el avance en las conquistas de los trabajadores mostró que el salario se ubicaba a niveles superiores al de la mera subsistencia física.

Ante la fuerza de las evidencias, la ley de hierro fue abandonada. Sin embargo, en los cuarteles de la economía oficial pronto se la reemplazó por la no menos “metálica” *doctrina del fondo de salarios*, cuyo principal exponente fue el afamado John Stuart Mill. Según esta teoría, cada año, el monto de dinero disponible para contratar obreros es fijo, de manera tal que constituye un “fondo” que se reparte entre la población trabajadora. De esta forma, el nivel del salario se determina por medio de una simple operación aritmética que divide el monto total de ese fondo por la cantidad total de obreros empleados. Se trata de una teoría nueva que arriba a resultados equivalentes. Una vez más, lograr aumentos salariales es imposible; en este caso, puesto que la “torta” tiene un tamaño dado.

Sobre esta base se vuelve a insistir sobre el daño que ocasiona la acción sindical. En este sentido, si bien no es posible incrementar el ingreso de los trabajadores, sí puede perturbarse el proceso económico, atemorizando -por ejemplo- a los capitalistas, que reducirán el fondo de salarios. Para peor, si llegara a lograrse un incremento del salario por encima del valor promedio que indica el fondo, el monto total de dinero disponible se repartirá entre un número menor de trabajadores, de manera que algunos se quedarán sin empleo. Lo curioso es que el propio Mill, en 1869, debió aceptar la posición de sus críticos y descartar la teoría por sus errores. El fondo de salarios no tenía un monto invariable de forma tal que no era entonces, propiamente, un fondo fijo. En rigor, podía crecer a costa de otras porciones del ingreso nacional. Así, los trabajadores eran capaces de obtener incrementos salariales a costa del consumo de los capitalistas.

La escuela económica neoclásica reemplazó estas dos teorías por una nueva de la que, no obstante, se desprenden análogas consecuencias y emanan similares recomendaciones. Se trata de la *doctrina de la productividad*. La explicación es -esquemáticamente- la siguiente: los productos se forman en base a dos “factores productivos”, el capital y el trabajo<sup>7</sup>. Ambos contribuyen de igual forma con la fabricación del producto,

7. La tierra también es considerada un factor de la producción. Aquí no se la tomará en cuenta en tributo a la simplicidad y porque su exclusión no altera la explicación de esta teoría.

de modo que ambos "merecen" una retribución por sus servicios, que son, respectivamente, el interés y el salario. A partir de estos elementos ya puede deducirse una teoría del salario. Supongamos que es posible calcular el aporte a la producción, en términos físicos, de cada factor. Esto es, identificar cuántas unidades adicionales de producto se derivan de agregar una unidad de trabajo o una unidad de capital. Por ejemplo, si al contratar un trabajador más el producto se incrementa en diez unidades, el capitalista podrá pagar al trabajador un salario equivalente, como máximo, a diez unidades. Si el salario fuera mayor a la productividad del trabajo, esto es –siguiendo con el ejemplo anterior- si el salario del trabajador fuera mayor a 10 unidades, el capitalista sufriría una pérdida; de manera que –"naturalmente"- el salario tendería a igualarse al producto adicional.

La "ventaja" de la doctrina de la productividad en relación con las teorías anteriores es que el salario no depende ni de las necesidades del trabajador (ley de hierro de los salarios) ni del monto total de capital disponible (doctrina del fondo de salarios) sino que, en su lugar, se estima equivalente a la contribución del trabajo. De alguna manera, siempre que se cumpla esta regla, el salario sería "justo": al trabajador se le paga el equivalente de aquello que aporta con su esfuerzo. Ahora bien, si los trabajadores consiguieran un incremento salarial por encima de su productividad (esto es, superior al producto adicional de su trabajo) el empresario se vería forzado a elevar el precio de venta del producto para evitar la disminución de su tasa de ganancia o, eventualmente, afrontar pérdidas. De lo anterior, se deduce que un salario superior a la productividad indefectiblemente generará inflación; de forma que solo sería legítimo aquel incremento salarial que se derive de un aumento equivalente en la productividad del trabajo asalariado.

Esta es la explicación sobre el comportamiento del salario actualmente dominante en los círculos ortodoxos. Tal como ocurrió con las teorías que la precedieron, presta valiosos servicios a la hora de condenar todo intento de elevar el salario. Pero, al igual que sus predecesoras, se construye sobre pilares poco firmes y en su contra se eleva una batería de cuestionamientos.

En primer lugar, por más que se la presente como una explicación poco menos que obvia, la teoría es de difícil aplicación práctica. Por un lado, en términos estrictos, para comparar el salario con su productividad habría que calcular el aporte de un trabajador adicional –medido en cantidad de bienes- con el salario que percibe –también medido en cantidad de producto-. Sin embargo, en el mundo real, tanto el monto del salario como el volumen de la producción se computan en dinero, no en cantidades físicas. Realizar esta operación para la economía en su conjunto no es posible puesto que la valuación de los distintos productos se ve afectada por las variaciones de sus precios, perturbándose indiscriminadamente el cálculo. Por otro lado, medir el aporte al producto de un trabajador adicional es impracticable. Para saldar semejantes limitaciones, quienes abogan por esta teoría trabajan con valores aproximados que –a nuestro juicio- son metodológicamente inapropiados. En lugar de la productividad física recurren al producto medio, es decir, al valor de la producción total dividido por la cantidad de trabajadores. Y, en lugar del salario medido en producto, emplean el salario real calculado según el índice de precios al con-

sumidor. De esta manera el resultado está bien lejos de medir aquello que pretende: la productividad física de un trabajador adicional. En síntesis, no es técnicamente posible comparar el producto adicional de un trabajador medido en bienes con el salario individual también computado en mercancías; esto es, no se puede determinar con rigurosidad si los salarios crecieron en mayor o menor medida que la productividad.

En segundo lugar, la teoría supone que los incrementos en la productividad se deben principalmente a la intensificación del esfuerzo del trabajador. Pero en la práctica, la productividad cambia debido a las mejoras tecnológicas en la maquinaria. Si el capitalista realiza inversiones en equipos más modernos, sin duda, el producto por trabajador se incrementará. La teoría de la productividad sostiene que, en ese caso, el salario puede (y debe) subir. Cuando ocurre lo contrario, es decir, cuando la producción se expande pero con una base técnica anticuada, la productividad se reduce. De esta forma, en una situación en que los empresarios no invierten, los trabajadores están condenados a soportar salarios de hambre.

Por último, esta teoría –que se usa en la práctica para sostener el carácter inflacionario de cualquier aumento salarial- pasa por alto el mismo argumento que Mill utilizó para refutar la teoría del fondo de salarios: el salario puede subir sin que el aumento se traslade a los precios de las mercancías. ¿Cómo? Reduciendo la tasa de ganancia o el consumo de los capitalistas.

La doctrina de la productividad distrae su atención del punto central del problema: la evolución de los salarios debe compararse con los beneficios que apropian las empresas y no –como ella sugiere- con la producción física por trabajador. La ortodoxia, por medio de esta metafísica igualación entre productividad y salario –metafísica porque no hay forma efectiva de corroborarla- pretende negar una posibilidad que sí es evidente: cuando los beneficios de los capitalistas se acrecientan, los salarios de los trabajadores pueden subir a su costa, sin afectar los precios de las mercancías.

En la Argentina actual, la participación de los salarios en el producto total de la sociedad se acerca a niveles mínimos históricos. Cuando los empresarios alertan sobre el carácter inflacionario de los aumentos salariales, en la práctica, no hacen otra cosa que advertir que defenderán con uñas y dientes cualquier intento que pretenda arrebatarles parte de sus beneficios. Pero ¿tienen sustento estas amenazas? Cuanto mayor sea el grado de monopolio de la industria, los empresarios parecen gozar de un poder mayor para elevar los precios cada vez que se incrementan sus costos. Pero, nuevamente, ¿puede trasladarse cualquier aumento de los costos al precio? Los capitalistas desean siempre incrementar los precios hasta el infinito, aumenten o no sus costos reales. Si no lo hacen, es pura y simplemente porque su ambición ilimitada choca estrepitosamente con el techo que les impone la demanda. De modo que los precios no brotan –ni siquiera en el caso de los monopolios y oligopolio- de la voluntad del capitalista. Si los salarios crecen, para desgracia de los empresarios y sus teorías, lo que caerá será indefectiblemente el beneficio. Y, más allá de la excusa "metafísica" de la productividad: ¿qué otro modo de incrementar la participación de los asalariados podría existir que, simultáneamente, no implique la reducción de la participación de los capitalistas?

## El sector automotriz en el producto y el empleo.

Cuadro N° 5. Participación del sector automotriz en el Valor Agregado Bruto (VAB) y el empleo. Productividad relativa del trabajo en el sector. Comparación internacional, 2002.

País	Participación en el VAB (%) (a)	Participación en el empleo (%) (b)	Productividad relativa del trabajo en el sector (a/b)
Estados Unidos	0,28	0,06	4,43
Francia	2,69	0,92	2,91
Japón	2,86	1,35	2,12
Argentina	0,66	0,43	1,55
Brasil	0,53	0,35	1,52
Reino Unido	1,96	1,32	1,48

Fuente: elaboración propia sobre la base de OIT e institutos de estadísticas nacionales.

En el cuadro N°5 se muestra la participación del sector automotriz en el VAB de cada país (a), así como su participación en el empleo total (b). El producto medio por unidad de empleo –que puede tomarse como aproximación a la productividad media relativa del trabajo en el sector- se calcula como el cociente de estos dos valores (a/b)<sup>2</sup>.

Como se puede apreciar, el sector automotriz en Argentina genera un 0,66% del VAB y ocupa al 0,43% del total de los ocupados. Si la productividad fuese homogénea al interior de la economía, un sector que emplea el 0,43% de los ocupados debería generar ese mismo porcentaje del VAB. Dado que este sector genera un VAB proporcionalmente mayor al porcentaje de empleo que crea, se puede afirmar que el sector automotriz en nuestro país

tiene una productividad mayor que la productividad promedio del conjunto de la economía.

Esta situación -en diverso grado- predomina en todos los demás países seleccionados. El fenómeno se explica por el carácter capital-intensivo de la industria automotriz (esto es, que utiliza comparativamente más capital que trabajo) y se manifiesta en el alto grado de maquinización dentro del proceso productivo. En esta situación, el trabajo se vuelve muy productivo: con poco tiempo de trabajo se puede obtener un valor de producto relativamente elevado.

Los datos del cuadro ponen en evidencia que los grandes productores mundiales de automóviles (Estados Unidos, Japón y Francia) son aquellos que tienen productividades relativas del trabajo sustancialmente más elevadas.

## Evolución de la industria automotriz a partir de la década del noventa.

La evolución de la producción automotriz en Argentina se encuentra intrínsecamente relacionada con el contexto macroeconómico imperante en el país. Es así como a principios de la década del noventa se vio impulsada notoriamente por la situación de mayor estabilidad y por la introducción de nuevas tecnologías. Novedosas formas y mecanismos de crédito aparecidos en esos años dieron un mayor impulso a la industria por medio de un notorio incremento en la demanda interna. Al promediar la década, la producción se resintió ante la primera crisis, manifestada en el año 1995, con una importante disminución de la demanda.

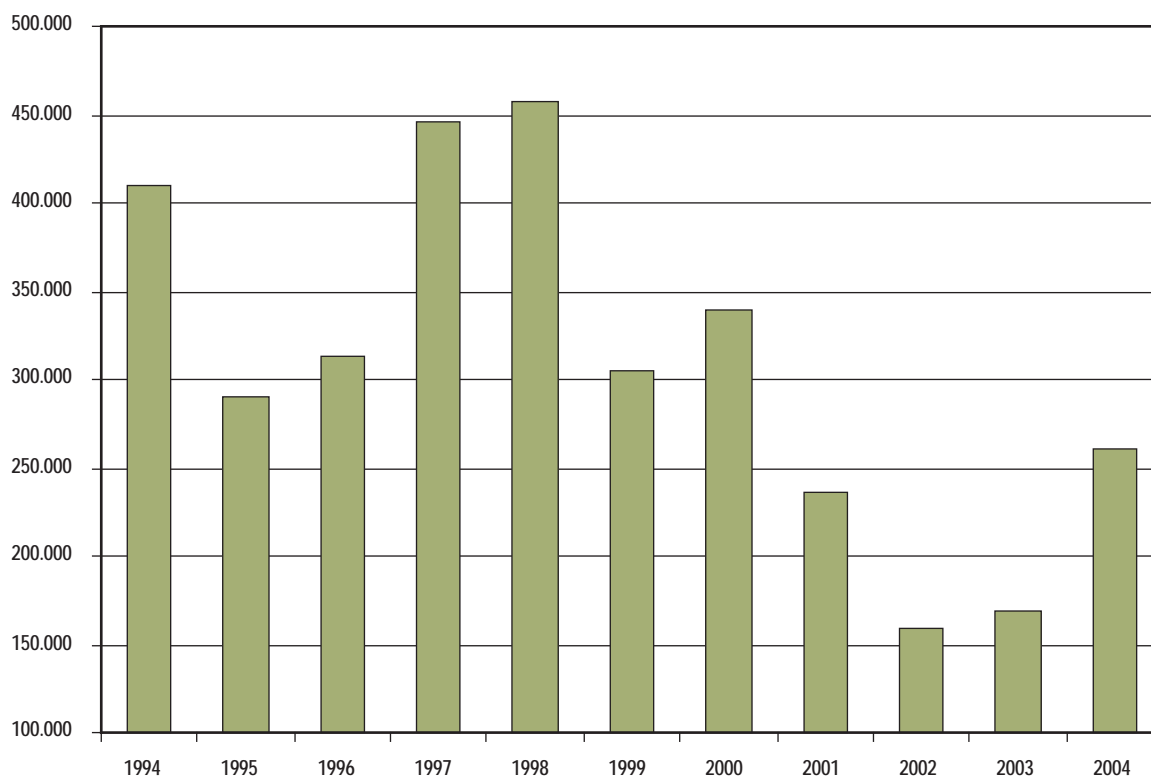
Paralelamente a la etapa de incrementos en las inversiones y en la productividad, tuvo lugar una fuerte sustitución de proveedores locales por importados que, posteriormente, afectaría el desarrollo de la industria.

Entre 1992 y 1998 la importación de autopartes desde Brasil pasó de cerca de U\$S 700 millones anuales a unos U\$S 1.200 millones (Sierra y Katz, 2002). Mayor importancia aún tuvo el incremento de la importación extra-Mercosur, que pasó de los U\$S 1.100 millones en 1992 a cerca de U\$S 3.300 millones en 1998.

Tal como puede apreciarse en el gráfico N° 4, con posterioridad al impacto de la crisis mexicana, la producción automotriz en el país llegó a un pico de más de 450 mil unidades en 1998 para luego descender, desde el inicio de la recesión, hasta alcanzar su mínimo del decenio (159 mil unidades) en el año 2002. Superado ya el peor momento de la crisis, la producción manifestó una recuperación en 2003 y 2004 alcanzando este último año las 260 mil unidades -valor, este último, aún un 43% inferior al máximo alcanzado en 1998.

2. Si bien en la sección Mitos y realidades se criticó que esta medición fuera equivalente al producto marginal físico del trabajo y que pudiera servir de referencia para limitar los aumentos salariales, en este caso se la utiliza en otro sentido: el de mostrar el carácter capital-intensivo de la industria automotriz.

Gráfico N°4. Evolución de la producción automotriz (en unidades). 1994-2004.



Fuente: ADEFA, Informes Estadísticos 1995-2005.

Un factor que impactó sobre el desarrollo de la industria en los noventa fue la implementación del Mercosur que, en los primeros años de vigencia de las reglas fundamentales de la unión aduanera, permitió un notorio incremento en la producción; aunque, posteriormente mostraría efectos no tan positivos.

El rol de las empresas transnacionales es fundamental para explicar el aumento de la producción en esos primeros años de la década. Estas empresas no solo definieron la nueva estructura de la industria en la Argentina, sino que también lo hicieron en Brasil. Tal como mencionan Kulfas et al. (2002) la estrategia utilizada por las empresas transnacionales fue la "regionalización", instalando centros regionales (en nuestro caso, el Mercosur) en los que replicaron las formas de producción de los modelos de distribución masiva.

En el caso del Mercosur la industria automotriz mostró una marcada especialización: la producción de los modelos de automóviles más lujosos comenzó a concentrarse en Argentina y los vehículos destinados al mercado masivo, en Brasil. En una primera etapa, las empresas automotrices utilizaron –en ambos países- la capacidad instalada que poseía la industria; modernizando algunos sectores de la línea de montaje y aprovechando al máximo el incremento de la demanda interna. Esta aparente armonía comenzó a resquebrajarse en el período 1995-1999, que –en lo que refiere a la industria automotriz- fue una etapa de conflicto en la relación Argentina – Brasil.

Hacia el final de la década, cada país buscó atraer nuevos proyectos y, de esta forma, el bloque se alejó del proceso de armonización de reglas que debía cul-

minar en el año 2000. La posterior devaluación del real en enero de 1999, así como la política de subsidios brasilera, redujeron las operaciones de menor envergadura en Argentina; que, una vez trasladadas a Brasil, contribuyeron a desintegrar la industria local –ya golpeada por los efectos de la crisis mexicana de fines de 1994. Es así como, según Sierra y Katz (2002), la proporción de contenido local de la industria, que en 1992 era de un 67%, descendió hasta llegar a menos de un 49% en 1999.

En el período 1995-1999 –a pesar de las desinteligencias con Brasil- tuvo lugar la segunda fase de reestructuración de la industria en el país. En este sentido, no solo se corroboró un aumento notorio de las exportaciones (hasta el año 1998), sino que también se elevaron los montos de inversión en nuevas plantas. En 1994 y 1995, el uso del crédito de importación –que consistía básicamente en un arancel preferencial para la importación de autopartes- facilitó la introducción de nuevos modelos al mercado regional. Por medio de este mecanismo, se buscaba estimular la especialización industrial de las plantas tanto en Brasil como en Argentina.

Una de las características esenciales de la industria automotriz argentina es su carácter de industria protegida o subvencionada por las políticas estatales. Este privilegio se explica –entre otros motivos- por su baja competitividad (derivada, en los noventa, en parte por la apreciación del tipo de cambio), por el alto número de empresas participantes y por la falta de especialización de sus plantas.

En 1999, cuando comienzan a manifestarse las primeras dificultades en la economía argentina se imple-

menta un régimen de promoción denominado Plan Canje Automotriz. Este plan consistió en un subsidio del Estado para aquellos propietarios de vehículos con más de diez años de antigüedad interesados en comprar un nuevo automóvil de industria nacional. El usuario entregaba su vehículo usado como parte de pago por un vehículo nuevo. Este plan permitió insuflar aire a la industria automotriz local que mostraba ya signos de crisis ante el estancamiento de la demanda interna.

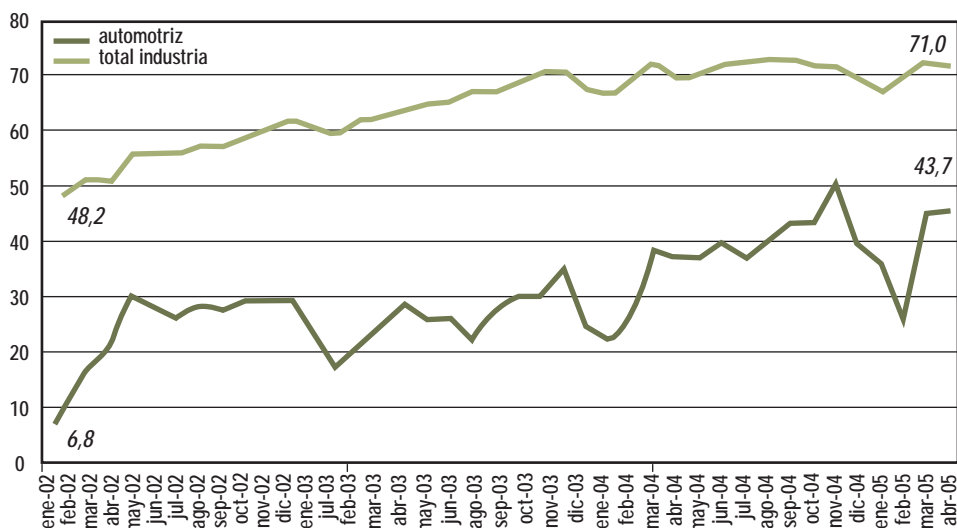
En el año 2001, en cambio, se optó por otorgar incentivos a la industria por medio de un plan de competitividad que cedía beneficios impositivos a las empresas productoras. Con este último mecanismo se buscaba suplir la falta de competitividad de la industria en el nivel internacional así como generar condiciones para la inversión y el empleo en el sector.

Tal como hemos mencionado anteriormente, luego de la crisis de 2002, la industria automotriz ha experi-

mentado una cierta recuperación. Sin embargo, uno de los temas a tratar debería ser el de sus perspectivas de corto plazo. A este respecto debe analizarse si puede continuar con los niveles de producción que tiene en la actualidad o si, por el contrario, se avencinan problemas de "cuellos de botella" (fundamentalmente derivados del notorio atraso tecnológico de la industria) que impliquen la necesidad de nuevas inversiones en el sector.

Como puede apreciarse en el gráfico N°5 la industria automotriz aún no evidencia cuellos de botella puesto que es una de las ramas de la industria con menor nivel de utilización de su capacidad instalada. Mientras el promedio para el total de la industria argentina ronda el 70%, el promedio para la industria automotriz se encuentra más cercano a un 40%. Esto es resultado del alto nivel de capacidad ociosa de fines de los noventa y de los años 2000 a 2001. De esta forma, una mayor utilización de esta capacidad le permitiría recuperar, en el mediano plazo, los niveles de producción más altos de la década de los noventa.

**Gráfico N°5. Utilización de la capacidad instalada.**  
Total industria argentina e industria automotriz (en porcentajes), 2002-2005.



Fuente: Información de Prensa Estimador Mensual Industrial (EMI) – INDEC, junio 2005

En síntesis, la industria automotriz argentina es un sector altamente protegido por medio de diverso tipo de subsidios. Asimismo, evidencia un importante atraso tecnológico y una baja eficiencia que –en conjunto– redundan en un encarecimiento de la producción. Si bien aún puede incrementar su producción mediante la utilización de la capacidad ociosa, se impone como necesidad inmediata la modernización de la industria

### El trabajo y las condiciones laborales en el sector automotriz.

La representación de los trabajadores en la rama automotriz se reparte en dos sindicatos: la Unión Obrera Metalúrgica de la República Argentina (UOM) y el Sindicato de Mecánicos y afines al

por medio de un importante caudal de inversiones. Igualmente necesario es replantear el rol de la industria en el marco del Mercosur, de forma tal de disminuir las disputas entre los países del bloque (sobre todo Argentina y Brasil) y la dependencia de los subsidios estatales. En último término, debe aspirarse a la implementación de políticas públicas que redunden en mayores beneficios para todo el bloque regional.

transporte Automotor (SMATA). Por el lado de la UOM rige el Convenio Colectivo de Trabajo N° 260/75, Laudo N° 29/75. Desde 1975, se han sucedido numerosos acuerdos que fijaron nuevas

escalas salariales y que estuvieron encuadrados en el Convenio Colectivo mencionado. En el caso del SMATA, se han firmado convenios por empresa, que mostraron diferentes resultados de acuerdo a las negociaciones particulares.

Los niveles de ocupación como los salarios reales del personal de la industria automotriz tuvieron fuertes fluctuaciones a lo largo del período en análisis. Estas oscilaciones obedecieron tanto a la dinámica propia del sector como al contexto económico general en esos años. En efecto, el nivel de ocupación de la rama alcanzó sus máximos en los momentos de mayor producción que, como se aprecia en el gráfico N°4 fueron 1994 y 1997/98. La intensa recesión que afectó a la economía Argentina a partir de 1998 se reflejó en el incesante descenso de la cantidad de empleados contratados por la industria automotriz, que sólo mostró una leve recuperación hacia inicios del 2003. Así, la cantidad de ocupados en las terminales automotrices fue 55% menor en 2003 que en 1998, en tanto que en las productoras de autopartes -que concentran la mayor parte del empleo de la rama- la caída fue del 30%.

Esta prolongada recesión y, sobre todo, la devaluación de 2002 afectaron negativa y significativamente los salarios reales de los trabajadores

del sector, del mismo modo que afectaron los salarios de los trabajadores argentinos en general. El aumento de precios que siguió a la devaluación implicó que el salario real en la industria automotriz acumulase una caída mayor al 30% hacia fines de 2002. A partir de entonces, las remuneraciones reales experimentan una recuperación, que obedeció mayormente a los aumentos no remunerativos dispuestos por decreto para todos los trabajadores de la economía.

Esta pérdida de poder adquisitivo que sufrió el salario durante los últimos años no es la única señal de que las condiciones de empleo en el sector han empeorado. Uno de los cambios fundamentales en la composición del empleo en tiempos posteriores a la crisis es la precarización del trabajo. Una vez que la rama automotriz comenzó a recuperar sus niveles de ocupación tras la abrupta caída acontecida en el período 1998-2002, dentro de los nuevos empleos aumentó considerablemente la presencia de nuevas formas de contratación que, si bien eran legales al amparo de la ley 25.250 –recientemente derogada-, no incluían aportes jubilatorios ni cobertura de salud. Estas formas de contratación, a diferencia del trabajo en relación de dependencia, implican para el trabajador una situación de alta inestabilidad en su ocupación.

## Referencias

Kulfas, M., F. Porta y A. Ramos (2002), "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina", Serie Estudios y Perspectivas, CEPAL, Oficina Buenos Aires.

Porta, Fernando (2004), "Estudios sobre salarios en la rama mecánica automotor de la Argentina", Proyecto de Cooperación Técnica de la OIT con el Ministerio de Trabajo,

Empleo y Seguridad Social *Enfrentando los retos al trabajo decente en la crisis argentina*, Buenos Aires.

Sierra, Pablo y Luis F. Katz (2002), "La Industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios", Laboratorio de Investigación sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad, Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento.