.UBAsociales
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

Repositorio Digital Institucional

Tipo de documento: Tesis de Doctorado

Título del documento: Los trabajadores y el Mercosur : integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital : el caso de la industria automotriz (1991-2008)

Autores (en el caso de tesistas y directores):

Sebastián Luis Guevara

Arturo Fernández, dir.

Paula Andrea Lenguita, co-dir.

Datos de edición (fecha, editorial, lugar,

fecha de defensa para el caso de tesis: 2011

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: http://repositorio.sociales.uba.ar/

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)
La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



Repositorio Digital Institucional

.UBAsociales
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

Sebastián L. Guevara

LOS TRABAJADORES Y EL MERCOSUR. INTEGRACIÓN PRODUCTIVA, RELACIONES LABORALES Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL: EL CASO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (1991-2008).

Tesis para optar por el título de Doctor en Ciencias Sociales

Facultado de Ciencias Sociales

Universidad de Buenos Aires

Director: Dr. Arturo Fernández
Codirector: Dra. Paula Lenguita

Buenos Aires

2010

Sebastián L. Guevara Tesis para optar por el Título de Doctor en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Título: "Los trabajadores y el MERCOSUR. Integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1991-2008)".

Resumen

La tesis aborda como objeto de investigación al sector de la industria terminal automotriz del MERCOSUR. Sostenemos a lo largo del trabajo que este sector resulta un fenómeno especialmente sugerente para reflexionar sobre qué contenido encierra el proceso de integración regional, cuáles son sus implicancias y limitaciones y, sobre todo, qué perspectivas plantea para la acción política.

Las distintas dimensiones en que se descompone este complejo objeto nos permitieron estudiar y analizar: los límites y las perspectivas que tiene la acción política y sindical, lo cual se manifestó en el curso seguido por la conflictividad laboral en el sector, en cuanto éste expresó los cambios en las relaciones de fuerza entre las clases sociales que caracterizaron a este período de reformas y transformaciones; las reformas producidas en las relaciones laborales (que encontraron en la industria automotriz de la región un "caso testigo" del proceso de flexibilización); y las transformaciones en el ámbito de la producción automotriz (sus organización, gestión y ejecución), donde se destacó el proceso de integración productiva entre Argentina y Brasil.

Al estudiar el curso seguido por la conflictividad laboral en el buscamos mostrar cómo, a través de un movimiento de tendencia, se desarrolló el retroceso general de las posiciones obreras. El cual, más allá de las oscilaciones que se produjeron a lo largo del período estudiado, implicó la pérdida de derechos laborales y el debilitamiento de las organizaciones sindicales, a la vez que implicó el fortalecimiento relativo de las posiciones de los representantes directos del capital.

Esta tendencia le fue dando forma, a medida que se fue desarrollando, al proceso de sobreexplotación laboral al que se vieron sometidos los trabajadores automotrices en la región. Esta sobreexplotación se manifestó tanto en la caída de los salarios reales como en el aumento de la intensidad en el proceso de trabajo, reduciendo así el precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y produciendo, entonces, plusvalía extraordinaria.

Estudiamos distintas acciones, de avance del capital y de resistencia por los trabajadores mediante las cuales se fueron implementando concretamente las nuevas condiciones de producción. Y éstas fueron completando la reducción de los costos laborales que resultó de la reforma de las relaciones laborales perpetrada desde los Estados nacionales.

Para distinguir si estas transformaciones correspondían al proceso "global" de cambios en el mundo laboral experimentado en diversos países o si, por el contrario, encerraba algún contenido específico de la región, nos enfocamos en otras dimensiones vinculadas al proceso de cambio en las relaciones laborales, como son el comportamiento seguido por la desocupación y por el empleo no registrado. La magnitud y la velocidad con que crecieron éstos, nos llevaron a pensar que en ellos se estaba reflejando el proceso de formación de una superpoblación relativa. Lo que fue ratificado cuando incorporamos al análisis la evolución de los salarios industriales de Argentina y de Brasil, que arrojaron resultados congruentes con la existencia de la superpoblación obrera relativa bajo la modalidad de sobrante estancada.

Pasamos, luego a indagar en torno al modo concreto en el que se realizó la transformación de las relaciones laborales en el sector automotriz del MERCOSUR.

Analizamos cómo mediante la negociación colectiva se fueron implementando en distintas empresas los instrumentos que permitieron: flexibilizar las condiciones de trabajo, aumentar la intensidad del trabajo y reducir los costos laborales -a través de los contratos de empleo precarizadores y de la externalización de los procesos productivos.

El conjunto de las transformaciones experimentadas por las relaciones laborales en la industria automotriz del MERCOSUR fueron desarrollando las condiciones necesarias para sostener el proceso de sobreexplotación que le permite al capital extraer plusvalía extraordinaria de los obreros a los que les compra su fuerza de trabajo.

Continuamos el análisis buscando dilucidar si esta riqueza social extraordinaria se estaba constituyendo en la base para que la industria terminal de la región se integrase a la cadena global automotriz o si, por el contrario, estaba siendo apropiada por los capitales automotrices que producen en y para el MERCOSUR.

Para hacer esto estudiamos el proceso de reestructuración productiva que se desarrolló desde el inicio de los ´90, que se complementó con el proceso de integración regional, ya que las empresas comenzaron a operar considerando al mercado regional como un solo y único ámbito de actuación. Así que también analizamos cómo la integración en el MERCOSUR se constituyó tanto en el escenario como en una condición necesaria para esa restructuración. Y lo hicimos mediante el estudio de los regímenes automotrices nacionales que establecieron Argentina y Brasil en los primeros años y posteriormente del régimen automotriz común del MERCOSUR.

El resultado del estudio sobre el proceso de reestructuración productiva arrojó que ésta fue muy limitada en cuanto al objetivo de modernizar la estructura productiva y mejorar la competitividad internacional del sector. Mientras que alcanzó mayor profundidad en los aspectos vinculados a los cambios organizacionales y de gestión de los procesos productivos. Las innovaciones realizadas en este ámbito se concentraron en aumentar la intensidad del proceso de trabajo, rematándose, con ellas, la transformación de las relaciones laborales.

Llegamos a la conclusión de que el destino final de la plusvalía extraordinaria fue alimentar la valorización de los capitales automotrices. Los cuales lograron de esa manera acumularse a una tasa de ganancia similar a la media o normal, a pesar de no aplicar las condiciones medias o normales de producción.

Estos resultados alcanzados sobre las transformaciones generales producidas en una actividad que, es de las más relevantes para el proceso de conformación del MERCOSUR y que, tiene un papel destacado en el conjunto de los procesos nacionales de acumulación de capital, nos permite aportar nuevos argumentos a la discusión sobre el carácter general de la integración regional, su relación con la reproducción del modo particular en que se desenvuelve la acumulación de capital en Argentina y Brasil, así como sobre la relación que tiene la integración con los cambios producidos en la unidad mundial del modo de producción capitalista.

Argumentos que fueron elaborados en el marco de la corriente que parte desde la crítica de la economía política y que permite estudiar los procesos de integración regional, buscando comprender la relación que estos guardan tanto con el movimiento de esa unidad mundial como con los distintos ámbitos nacionales en que se recorta el modo de producción capitalista.

Abstract

The thesis deals with the automotive industry of MERCOSUR as a subject. We hold throughout the work that this sector is a particularly suggestive phenomenon for thinking about what contents the regional integration process holds, what implications and limitations it may have and, above all, what prospects for political action it represents.

The various dimensions into which this complex subject is broken down allowed us to study and analyze: the course followed by labor disputes in the sector, as it expressed the changes in power relations between social classes that characterized this period of reforms and transformations. The reforms produced in labor relations (which found a "test case" of the flexibilization process in the automotive industry of the region); and the changes occurred in the field of automobile production (its organization, management and implementation), where the productive integration process between Argentina and Brazil put itself in the spotlight.

By studying the course followed by labor disputes we seek to show how, through a change of trend, the general decline of labor positions was developed. Which, beyond the oscillations that occurred during the period studied, implied the loss of labor rights and the weakening of trade unions, as well as the relative strengthening of the positions of the direct representatives of capital.

This trend was shaping as it developed, the process of labor over exploitation that the automotive workers were subjected to in the region. This over exploitation was expressed both in the fall of real wages and in the increased intensity in the working process, reducing, in this way, the price of labor below its value and subsequently producing extraordinary surplus value.

We studied various actions, of progress for capital and of resistance from workers, by which the new conditions of production were specifically implemented. And they were fulfilling the labor costs reduction that resulted from industrial relations´ reform perpetrated from the nation States.

So as to distinguish whether these changes correspond to the workforce´s "global" process of changes experienced in the different countries or whether, instead, contained a region-specific content, we focus on other aspects related to the industrial relations´ process of change such as the behavior followed by unemployment and unregistered employment. The magnitude and the speed in which they grew made us believe that a process of formation of a relative surplus population was being reflected in them. That was confirmed when our analysis incorporated the evolution of industrial wages in Argentina and Brazil, which yielded consistent results with the existence of a relative surplus population in the form of stagnant.

We then inquire about the specific way in which the transformation of labor relations occurred in the automotive sector of MERCOSUR. We examine how were implemented, through collective bargaining, the tools which allowed: more flexible working conditions, the increase in the intensity of labor and the reduce of labor costs-through precarious employment contracts and outsourcing of production processes .

All the changes experienced by industrial relations in the automotive industry in MERCOSUR, developed the necessary conditions for sustaining the

process of over exploitation that allows capital to extract extraordinary surplus value of the workers to whom it purchases workforce.

Afterwards, we seek to clarify if this extraordinary social wealth was becoming the basis for the terminal industry in the region to get integrated to the global automotive brand, or if, on the contrary, it was being appropriated by the automotive capital that produced in and for the MERCOSUR.

So as to do what we have just explained, we examined the process of productive restructuring that took place since the beginning of the '90s, which was complemented by the regional integration process, since the companies started to act considering the regional market as one single field of activity. So we also discuss how the integration in the MERCOSUR was established both on stage and as a necessary condition for the restructuring process. We did it by studying the national automotive regimes that Argentina and Brazil established in the early and later years of the common MERCOSUR automotive regime.

The result of the study on productive restructuring process showed that it was very limited regarding to the objective of modernizing the production structure and improving the international competitiveness of the sector. However, it reached more depth in organizational changes and management of production processes aspects. The innovations in this field were concentrated on increasing the intensity of the work process, completing, in this way, the transformation of industrial relations.

We conclude that the final destination of extraordinary surplus value was to feed the automotive capital valorization. They managed, in this way, to accumulate themselves in a similar rate of profit to the average or normal, despite the fact that they did not apply the normal or average conditions of production.

These results reached over the general transformations occurred on one of the most relevant activities for the process of formation of MERCOSUR and that has a prominent role in all the national process of capital accumulation allow us to bring new arguments to the general discussion on regional integration, its relation with the reproduction of the particular way in which capital accumulation in Argentina and Brazil occurs, and on the relationship that the integration has with the changes in the unit global capitalist mode of production.

Arguments that were made in the frame of the current which parts from the critique of political economy and that allows to study the regional integration processes, seeking to understand the relationship that they keep both, with the global movement of that unit and with the various national forms in which capitalist mode of production is divided.

Los trabajadores y el MERCOSUR. Integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1991-2008).

Índice

Introducción
I-Presentación del problema de investigación 13
I.1-El curso seguido por la investigación 14
II-Enfoque teórico-metodológico de la investigación 18
II.1Cuestiones de método 19
II.2Cuestiones de datos 21
II.2-a- Serie de salarios reales automotrices en Argentina 1994-2008 22
II.2-b Serie de salarios reales automotrices para el ABC paulista 1994-2008 22
II.2-c Serie de salarios nominales regiones automotrices en Brasil 1994-2008 22
II.2-d Serie de salarios reales del conjunto de las regiones de Brasil 1994-2008 23
II.2-e- Registro sobre el desenvolvimiento de la lucha de clases 1994-2008 23

PRIMER APARTADO: SOBRE EL CONTENIDO Y LA FORMA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

Capítulo 1: Los cambios de la acumulación de capital a nivel mundial y su realización bajo la forma de procesos regionales de integración. 25
1.1- Enfoques del proceso de integración regional. 25
1.1-a- La integración regional según teoría de la integración económica 25
1.1-b- La integración regional según la teoría política de la integración 29
1.1-c- La integración regional en el Mercado Común del Sur de acuerdo a estas corrientes 31
1.2- Primer balance de las teorías de la integración 33
1.3- La integración regional como herramienta del desarrollo periférico 36
1.4- Un segundo balance: sobre los enfoques neo-estructuralistas 40
1.5- La crítica de la economía política y la integración regional periférica en la división del trabajo, o las distintas formas regionales de realizarse la unidad de la acumulación 43
1.5-a- La teoría marxista de la dependencia y sus límites 47
1.5-b- La crítica de la economía política 52

Capítulo 2: La constitución (incompleta) del Mercado Común del Sur: ¿fallas o forma del funcionamiento normal? 59
2.1- Los antecedentes de la integración en el Cono Sur 59
2.2- Tratado para la constitución de un Mercado Común 62
2.3- Protocolo de Ouro Preto: la estructura institucional del bloque 64
2.4- Después de Ouro Preto: del fin de la transición a la postergación permanente 66
2. 5- La dimensión sociolaboral y el papel de las organizaciones sindicales 70
2.6- Balance general sobre los 18 años del MERCOSUR 78

Capítulo 3: MERCOSUR, forma de la reproducción ampliada de los procesos nacionales de acumulación de capital en Argentina y Brasil 87
3.1- La determinación específica de los procesos argentino y brasileño de acumulación de capital 88
3.1-a- La renta diferencial del suelo 91
3.1-b- El capital prestado a interés internacionalmente: la deuda externa 96
3.1-c- La compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor 98
3.2-El límite de estos procesos particulares de acumulación de capital y los cambios en la unidad mundial 101
3.3- Respuesta frente al límite: el neoliberalismo y la integración regional 104
3.3-a- El neoliberalismo 104

3.3-b- La integración regional en el MERCOSUR como forma de la reproducción ampliada de la acumulación de capital 106
3.4- Repensando el MERCOSUR 109
3.5- Transición a formas más concretas 111

SEGUNDO APARTADO: SOBRE LOS CAMBIOS EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS Y EN LAS RELACIONES DE FUERZA ENTRE LAS CLASES

Capítulo 4: La "flexibilización" en las relaciones laborales y la modificación de las relaciones de fuerza en el MERCOSUR. ¿Simples expresiones del cambio en los procesos productivos o formas de la reproducción específica de la acumulación frente a esos cambios 116
4.1- Reestructuración productiva y transformación en las relaciones laborales 116
4.2- Cambios en la regulación de las relaciones laborales en los países del MERCOSUR 121
4.2-a- La reforma en Argentina 121
4.2-b- La reforma en Brasil 125
4.2-c- La disminución actual del proceso flexibilizador 133
4.3- Dimensiones que expresaron el cambio en las relaciones de fuerza: crecimiento del desempleo y decrecimiento de los salarios 134
4.3-a- El desempleo 135
4.3-b- El salario 139
4.4- La evolución de los salarios a nivel internacional 143

Capítulo 5: Cambios en las relaciones laborales del sector terminal automotriz del MERCOSUR. Negociación colectiva descentralizada, flexibilización laboral y sobreexplotación obrera 148
5. 1- Variaciones en torno a la reorganización de las relaciones laborales 148
5. 2- La flexibilización laboral y la negociación colectiva descentralizada 151
5.2-a- La cuestión del salario variable 153
5.2-b- La cuestión de la flexibilidad en las plantas nuevas 154
5.2-c- Resultado de la negociación descentralizada, la flexibilización en las viejas plantas 155
5.3- Efectos de la flexibilización: evidencias de la caída del precio de la fuerza de trabajo 162
5.4- Efectos de la flexibilización: mayor intensidad y cambios en la jornada, su relación con el precio de la fuerza de trabajo 166
5.5- Efectos de la flexibilización: el abaratamiento de la fuerza de trabajo 172

Capítulo 6: La reestructuración global de la industria automotriz, su implementación en el MERCOSUR y la reproducción de la valorización sobre sus bases históricas específicas 176
6.1- Tendencias globales y regionales de la restructuración productiva 178
6.2- La reestructuración productiva regional: límites en su implementación e intensificación del trabajo 181
6. 3- El MERCOSUR: condición y escenario de la reestructuración 189
6.3-a- Régimen automotriz argentino 190
6.3-b- Régimen automotriz brasilero 192
6.3-c- La Política Automotriz del MERCOSUR 195
6.4- Resultados de la reestructuración productiva en el MERCOSUR y el papel de la industria terminal de la región en el mercado mundial 196
6.4-a- Escala de producción 197
6.4-b- Participación en el mercado mundial 200
6.4-c- Peso del comercio exterior 201
6.4-d- La productividad del trabajo 205
6.4-e- Costo laboral horario 208
6.4-f- Calidad y precio 210

6.5- La integración productiva en el MERCOSUR como forma concreta de la reproducción de las condiciones específicas de valorización de los capitales del sector automotriz. 212
6.6- Nueva transición a formas más concretas 216

TERCER APARTADO: SOBRE LA LUCHA DE CLASES EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ

Capítulo 7: Argentina, la lucha de clases en la industria terminal 1994-2008, flexibilización, intensificación y resistencia en la disputa por el precio de la fuerza de trabajo. 218
7.1-La recolección de datos y los criterios utilizados 218
7. 2-Resultados generales de la recolección de datos 221
7.3- Primer momento 1994-1998: récord de producción, reestructuración, flexibilización y resistencia obrera 223
7.3-a- El crecimiento récord y sus bases 223
7.3-b- Las formas del crecimiento histórico o, cómo se fueron imponiendo estas bases 226
7. 4-Segundo momento, la crisis 1999-2003, los límites de la estrategia adaptativa y el avance consecuente de la flexibilización. 234
7.4-a- La dimensión de la crisis y su impacto 234
7.4- b- Despidos y suspensiones, bases para la intensificación 236
7.4-c- Las bondades de la intensificación 241
7.5-Tercer momento, 2004-2008: nuevo crecimiento record, reactivación obrera y consolidación de la flexibilidad. 244
7.5-a- La reactivación 244
7.5-b- Las formas de la reactivación general 247
7.5-c- Sobre las formas y los efectos de la reactivación 253

Capítulo 8: La lucha de clases en la industria terminal: flexibilización, descentralización, intensificación y resistencia en la disputa por el precio de la fuerza de trabajo en Brasil 1994-2008. 257
8.1- La recolección de datos y los criterios utilizados para el caso de Brasil 259
8.2- El resultado de la sistematización de los datos de Brasil 261
8.3- Primer momento 1994-1997: reestructuración y flexibilización en el marco del crecimiento record, la disputa obrera por sostener los salarios. 264
8.3-a- Las acciones generales, oposición al plan Real y sus consecuencias 265
8.3-b- La cuestión salarial 266
8.3-c- La reestructuración en las viejas plantas: flexibilización, tercerización y despidos masivos 269
8.4- Segundo momento 1998-2003: profundización de la ofensiva patronal sobre el empleo, avance de la descentralización geográfica e intentos de defensa en el contexto del estancamiento económico 272
8.4-a- Las campañas salariales son defensivas 275
8.4-b- La reestructuración del viejo núcleo: se profundizó el avance sobre el empleo 278
8.4-c- La lucha de clases y la descentralización 286
8.5- Tercer momento, 2004-2008: fortalecimiento relativo de la posición obrera, en el marco de un nuevo proceso de crecimiento "record" del sector automotriz 286
8.5-a- La discusión salarial en el nuevo contexto 289
8.5-b- El conflicto en torno de la participación en los resultados en VW 292
8.5-c- La continuidad de la reestructuración productiva en el núcleo paulista 294
8.5-d- Continuidades del proceso de descentralización geográfica 298

Capítulo 9: Síntesis de resultados. 303
9.1- Los cambios en la relación capital trabajo y su expresión en la acción sindical 304
9.2- El develamiento de las transformaciones en la industria automotriz 309
9.3- La unidad contenido-formas en el sector automotriz y su aporte a la discusión sobre el MERCOSUR 313

Bibliografía citada y consultada **321**
Fuentes y Materiales 329
A-Documentos/ Estudios/ Informes 329
B-Periódicos consultados. 330
C-Anuarios y compilaciones estadísticas. 330

Anexo **332**

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Producción y proporción de exportaciones, 1995-2008, países seleccionados (unidades y %) 202
Cuadro 2: Aranceles de importación para vehículo automotores, países seleccionados 2005/2006 204
Cuadro 3: Productividad física 2002-2007 países seleccionados 207

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Tasa de desempleo Argentina-Brasil (RMSP) 1985-2008 136
Gráfico 2: Salario real industrial Argentina y Brasil 1985-2008 (1985=100) 140
Gráfico 3: Costo laboral horario 1996-2007 (U$S) 145
Gráfico 4: Diferencia regional en salarios nominales Brasil (R$) 164
Gráfico 5: Salario real terminal automotriz 1994-2008 (1994=100) 165
Gráfico 6: Empleo en el sector terminal automotriz Argentina y Brasil (1985=100) 168
Gráfico 7: Participación salarios / facturación Argentina–Brasil 1980-2008 (%) 172
Gráfico 8: Producción de vehículos automotores livianos. Argentina-Brasil 1990-2008 (unidades) 198
Gráfico 9: Participación del MERCOSUR en la producción mundial, 1995-2008 (unidades y %) 201
Gráfico 10: Evolución de la productividad física MERCOSUR 1991-2008 (unidades / empleo) 206
Gráfico 11: Costo laboral horario internacional 1996-2007, sector automotriz (U$S) 209
Gráfico 12: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia, Argentina, 1994-2008 (distribución anual por tipo, %) 222
Gráfico 13: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia, Argentina, 1994-2008 (distribución anual por tipo, unidades) 222
Gráfico 14: Producción y "ganancias", Argentina 1990-2008 (unidades y %) 243
Gráfico 15: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia, Brasil, 1994-2008 (distribución anual por tipo, %) 262
Gráfico 16: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia, Brasil, 1994-2008 (distribución anual por tipo, unidades) 262

A Juan y Bruno
que me impiden no pensar el futuro

A Mari
que me permite Ser

Reconocimientos:

La investigación que se presenta en esta tesis fue realizada con el apoyo del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), a través de una Beca Interna de Postgrado, que se desarrollo con asiento en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

Y con el apoyo de la Universidad de Buenos Aires que financió el proyecto de investigación: *La cuestión de la unidad entre las relaciones económicas y las relaciones políticas: su estudio en la acumulación de capital en Argentina desde la década de 1970 hasta la actualidad*, UBACyT E416, del que formé parte como integrante, con asiento en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.

Agradecimientos:

Aprovecho este espacio para agradecer al conjunto de personas que desde distintos lugares y puntos de vista colaboraron para que esta tesis pudiera ser escrita.

A Arturo Fernández quien además de haber acompañado este proceso de escritura desde la dirección de la tesis, colaboró desde el inicio para que existiesen las condiciones para que realizara cualquier investigación.

A Paula Lenguita quien además de participar en la dirección de la tesis y colaborar, también, desde el inicio (incluso, desde los momentos anteriores al inicio) para que se desarrollasen las condiciones de posibilidad de la investigación, enfrentó la insalubre tarea de darle *un* curso a mis inquietudes y que, finalmente, llegarán a plasmarse.

A la Eliana Martins quien me facilitó el acceso a la base de datos, informes y estudios del Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socio Económicos (DIEESE). A Luci Praun por los intercambios y la información sobre el proceso de reestructuración productiva en Brasil.

A Marcel, Sergio, Rodolfo y Ernesto, así como a Mara porque sin su trabajo esto hubiera sido mucho más largo y complicado.

A Gastón, Alejandro, Manuel, Diego, Fernando, Mariana, Javier, Luisa y Ana por lecturas, comentarios y discusiones de los distintos borradores (muchas veces de ideas) que fueron empedrando el camino que llegó hasta acá.

A los compañeros del CICP, por las inquietudes e incomodidades en común, por la imposibilidad de la tranquilidad y la ubicación a pesar del tiempo transcurrido, por la necesidad permanente de reflexionar sobre la acción política (generalmente presente bajo la forma de su contrario).

Obviamente a mis viejos y hermanos (biológicos y de los otros) por que nosotros vendremos de un repollo pero nuestras inquietudes no.

Nuevamente, eternamente, a Mariana (con quién somos Juan y Bruno, además) porque sino hubiera sido imposible, pero además probablemente inútil.

Por último, y por eso mismo menos importante, a la orga que un día verá la luz y será Victoria (que en realidad es decir otra vez, a los amigos, a los compañeros, etc.)

Introducción

I-Presentación del problema de investigación

En la actualidad los países que integran el MERCOSUR se encuentran experimentando un proceso de crecimiento sostenido. Después de una de las crisis más agudas -en el caso de la Argentina- y de una recesión prolongada –en el caso de Brasil- que tuvieron su punto máximo en los años 2001-2002, ambos países están atravesando un ciclo de recuperación económica. La cual, después de sostenerse en el tiempo, parece estar transformándose en un nuevo ciclo de crecimiento. Este período de crecimiento viene siendo gobernado por expresiones políticas relativamente coincidentes en ambos países. Y desde estos gobiernos, al menos discursivamente, asignan una importancia estratégica al proceso de integración regional en el MERCOSUR.

Este período parece estar configurando, ahora si, el tan ansiado como postergado "despegue económico", ese que -se supone- permite pasar del "simple crecimiento" al "desarrollo". El MERCOSUR parece estar transformándose en una de las herramientas necesarias para ese paso, acompañando el cambio de signo político de la región, dejando atrás su condición de garantía de las reformas neoliberales para transformarse en instrumento del desarrollo de las economías nacionales ante el nuevo contexto mundial.

La investigación que se presenta en esta tesis tiene como objetivo general aportar nuevos argumentos para el debate sobre *qué* es el MERCOSUR. Lo que lleva implícito conocer cuál es su determinación general y por lo tanto cuáles son sus límites. ¿Encierra la potencia de un proceso de centralización política creciente? Es decir ¿qué implicancias tiene para los trabajadores de la región y, entonces, cuáles son las perspectivas que plantea para la acción política? ¿Existe en el proceso que se realiza bajo la forma de la integración regional, mas no sea en germen, alguna posibilidad de aportar al desarrollo progresivo de la organización social que apunte en el sentido de la superación de su forma histórica actual?

Para avanzar, al menos en parte, en las respuestas de estos interrogantes generales iniciamos la investigación cuestionando, a su vez, lo que "parece" estar pasando en la actualidad. Es decir comenzamos la indagación preguntándonos ¿qué contenido encierran los procesos de crecimiento económico actuales?, ¿existe en el proceso de "crecimiento económico" actual la posibilidad de pasar al "desarrollo"?, y más específicamente nos preguntamos sobre ¿qué papel juega en ese movimiento el

proceso de integración regional? Puesto en otros términos indagamos sobre las bases del actual crecimiento económico y sobre la posibilidad de estar superando -o no- los límites estructurales que hasta ahora vienen manifestando tener tanto el proceso nacional argentino como brasileño de acumulación de capital. Como estos procesos nacionales desarrollaron el MERCOSUR en respuesta a los cambios producidos en los diferentes órdenes del proceso social a nivel mundial (desde la forma de los procesos de trabajo hasta las relaciones económicas y políticas entre los países), éste se transformó también en objeto de nuestra indagación.

Comenzar a responder estos interrogantes nos llevó a centrar el curso de la investigación en el sector de la industria terminal automotriz del MERCOSUR. Ya que, entendemos, se trata de un sector especialmente relevante. Por su incidencia sobre el conjunto de las economías nacionales de Argentina y de Brasil, porque en él la integración productiva regional alcanzó los niveles más profundos, por su condición de "caso testigo" en cuanto a la implementación de la flexibilización de las relaciones laborales y, por último, porque se trata de un sector con organizaciones sindicales fuertemente estructuradas y con una importante capacidad de movilización. Por todo ello, consideramos que resulta particularmente sugerente para reflexionar sobre las bases del crecimiento económico actual y el papel del MERCOSUR en este crecimiento, así como sobre sus límites y posibilidades. En suma, entendemos que, el estudio sobre este sector industrial nos permitirá encontrar algunas respuestas sobre las perspectivas para la acción política de los trabajadores en el escenario actual.

I.1-El curso seguido por la investigación

Desde la década de 1970 se fue desarrollando una continua transformación de las condiciones mundiales de producción, transformación que ha sido caracterizada de modo general como un proceso de "globalización" económica y política y, desde otra perspectiva como una "reestructuración capitalista" que modificó las condiciones de los enfrentamientos entre clases y fracciones de clase. En ambos casos se trata de un proceso que, por su contenido, afecta al conjunto de la sociedad a nivel mundial y conlleva una serie de profundas modificaciones en la organización de la vida social. La integración regional, si bien aparece como una característica estructural del modo de producción capitalista, desarrolló una nueva forma y cobró un nuevo ímpetu en los últimos 40 años. Desde procesos de cooperación económica y acercamiento político

hasta la formación de unidades económico-políticas, se vienen desplegando distintas experiencias en diferentes regiones del mundo.

De modo que en el primer capítulo se sistematizan y ponen en discusión distintas respuestas teóricas que se fueron desarrollando para explicar estos fenómenos de integración regional, como paso necesario para avanzar en el análisis del proceso particular del Mercado Común del Sur.

En el capítulo dos, reconstruimos el proceso histórico de constitución del MERCOSUR, señalando los distintos momentos atravesados por esta construcción, así como los cambios en las características que cada etapa le fue dando al conjunto del bloque. Nos detenemos especialmente a estudiar la evolución seguida por la denominada dimensión sociolaboral junto con las caracterizaciones e intervenciones sobre el MERCOSUR que desplegaron las centrales sindicales de la región. Finalmente realizamos un balance sobre las características que el MERCOSUR desarrolló a lo largo de los dieciocho años transcurridos entre 1991 y 2008.

Tanto las características que desarrolló el MERCOSUR históricamente como el rol desempeñado por ellas, especialmente las que son entendidas como "fallas" del proceso real, vuelven a ser pensadas en el capitulo tres. Pero en esa ocasión se las vuelve a analizar después de presentar la determinación específica que se desarrolló en los procesos nacionales de acumulación de capital en Argentina y Brasil. Y en esa presentación se destaca el papel desempeñado por el proceso de integración regional del MERCOSUR en la reproducción ampliada -sobre las mismas bases específicas- de dichos procesos nacionales frente a los cambios operados en la unidad mundial del proceso de producción social.

La búsqueda de nuevos elementos que enriquezcan esa caracterización del proceso de integración regional nos llevó a centrar el estudio en las transformaciones protagonizadas en el sector terminal automotriz. Estudio que se inició en el cuarto capítulo, donde analizamos los cambios ocurridos al nivel de la unidad mundial del proceso de acumulación de capital que adoptaron la forma general de un proceso de producción con un mayor grado de "flexibilidad".

El despliegue de esta "producción flexible" se fue llevando adelante, a su vez, mediante el desarrollo de una nueva forma de gestión de la fuerza de trabajo, a fin de ajustar el proceso de su explotación a las nuevas condiciones establecidas en el proceso de producción. El cambio en las relaciones laborales tomó la forma de una flexibilización general, realizada mediante cambios en la legislación laboral y su

implementación concreta mediante la negociación colectiva. Los mismos cambios en la legislación tendieron, de manera general, a descentralizar esta negociación y a disminuir el margen de actuación de los Estados. Y como resultado de la tendencia a la flexibilización se hizo visible el aumento del poder relativo de los compradores de fuerza de trabajo en las negociaciones y, correlativamente, la disminución del de los vendedores y sus organizaciones gremiales.

El sector de la industria terminal automotriz se constituyó en uno de los sectores más expresivos del proceso de flexibilización laboral en los países miembros del MERCOSUR. De modo que en el capítulo cinco nos ocupamos de analizar particularmente si la característica presentada de modo general en los ámbitos nacionales que lo componen, en cuanto al papel desempeñado por el proceso flexibilizador y los cambios en las relaciones laborales, se produjo también en este sector productivo y con qué resultados. Puesto de otra manera, en ese capítulo buscamos respondernos si, también, en el caso particular del sector de la industria terminal automotriz –que constituye uno de los centros dinámicos de la integración regional en el MERCOSUR- la implementación del proceso de transformación en las relaciones laborales fue dando forma en su desarrollo al proceso que permitió al capital la compra sistemática de la fuerza de trabajo por un precio ubicado por debajo de su valor.

En el capítulo seis complementamos el análisis sobre los cambios en las relaciones laborales con el estudio sobre el proceso de reestructuración productiva de la industria terminal automotriz del MERCOSUR, poniendo el énfasis en los resultados obtenidos por este proceso y el impacto que estos tuvieron en relación con la *performance* internacional del sector. De modo tal que a la luz de esos resultados, y de su comparación con la situación de la producción automotriz a nivel global, se pueda volver a considerar los cambios producidos en las relaciones laborales del sector desde la conformación del bloque regional.

Para, de este modo, seguir avanzando en el proceso de responder a los interrogantes acumulados, respecto al contenido de estos cambios, es decir, si la caída del precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor constituyó una condición necesaria en el proceso de modernización productiva del sector y la posterior inserción competitiva en la producción mundial o si, por el contrario, se consolidó –la caída del precio de la fuerza de trabajo- como una plusvalía extraordinaria que el capital extrae a sus obreros para compensar su menor tasa de ganancia concreta. Y, en caso de se trate de esta última opción, poder identificar el papel desempeñado por la reestructuración

productiva realizada desde la constitución del MERCOSUR en la reproducción de las condiciones específicas en las que opera el sector.

En los últimos capítulos de la tesis estudiamos, parafraseando a Marx, las manifestaciones del proceso específico de acumulación de capital en el sector, acercándonos, pues, *gradualmente a la forma bajo la que se presentan en la superficie misma de la sociedad, a través de la acción mutua* de las diversas clases sociales, *a través de la concurrencia, y tal y como se reflejan en la conciencia habitual de los agentes de la producción* (Marx, 1995:45). Se busca avanzar, así, sobre el conocimiento de qué papel concreto jugó la lucha de clases en la reproducción de las condiciones específicas de valorización en el sector de la industria terminal automotriz.

En los capítulo siete y ocho estudiamos cómo, todas estas transformaciones protagonizadas por el sector automotriz, se fueron desarrollando a través de las acciones concretas encarnadas por los actores sociales involucrados en el proceso de producción entre 1994 y 2008, en Argentina (capítulo siete) y en Brasil (capítulo ocho). Ello implica, analizar la lucha de clases desplegada, la interacción concreta entre las acciones mediante las cuales los actores lograron avanzar o resistir, así como la influencia que ejercieron sobre estas acciones los movimientos cíclicos propios de la acumulación de capital en general y en el sector terminal automotriz en particular.

De modo que nos adentramos en el estudio de las diversas dimensiones que componen este complejo objeto, buscando obtener elementos que nos otorgarán unas primeras respuestas. Analizamos las distintas transformaciones productivas que caracterizaron a la industria automotriz a partir del proceso de integración regional; examinamos, también, las implicancias que tuvieron las reformas legales sobre las relaciones laborales en el sector; e investigamos sobre cómo estas transformaciones y reformas expresaron el cambio en las relaciones de fuerza entre las distintas clases sociales -a partir de analizar los distintos conflictos laborales que se desarrollaron durante el período estudiado en la industria terminal en Argentina y en Brasil.

II-Enfoque teórico-metodológico de la investigación

Desde mediados del siglo XX se vienen produciendo una serie de transformaciones que conmovieron al conjunto del proceso de acumulación de capital en su unidad mundial. Estas transformaciones fueron especialmente visibles a partir de la creciente internacionalización del proceso de producción de capital que, luego, resultó en una serie de cambios en la división internacional del trabajo (Dabat, 1994; Astarita, 2004; Iñigo Carrera, 2008a, Marini, 2007; Sotelo Valencia, 2005).

Las transformaciones producidas al nivel de la unidad mundial, a su vez, afectaron profundamente a los procesos nacionales mediante los cuales ésta se realiza. Una de las respuestas que éstos desarrollaron ante dichos cambios fue la integración regional (Marini, 2007; Dias Carcanholo, 2005, Iñigo Carrera, 1999, 2008a; Grinberg 2010, Starosta, Grinberg, 2009).

Estos cambios también repercutieron profundamente sobre el conjunto de las organizaciones de clase, desarrolladas por los actores sociales. De modo que los trabajadores debieron reformar sus organizaciones políticas y sindicales (Gill, 1993), adaptando su accionar y sus intereses históricos a las nuevas condiciones planteadas por el desarrollo de los procesos de integración regional (Rozo, 1993).

Es en este marco que la conformación del MERCOSUR aparece como la respuesta desarrollada por los ámbitos nacionales de Argentina y Brasil para continuar reproduciéndose sobre las bases específicas que adoptaron históricamente sus procesos de acumulación de capital (Iñigo Carrera, 1999, 2005, 2007; Grinberg, 2003, 2008, 2010). Es porque se reproducen sobre esas bases específicas que, el MERCOSUR, desarrolla formas características en su funcionamiento que lo distinguen de otros procesos de integración regional actualmente en curso (Starosta, Grinberg, 2009).

Por lo cual con esta investigación, centrada en el caso concreto de la integración productiva de la industria terminal automotriz del MERCOSUR, buscamos desarrollar nuevos elementos que aporten a la discusión.

La tesis que guía, entonces, este trabajo es que: la integración regional del MERCOSUR –con todo y sus características de "mal funcionamiento" o sus "fallas"- es la forma concreta a través del cual los capitales que se valorizan mediante la producción de vehículos automotores en Argentina y en Brasil reproducen su acumulación de acuerdo con las características particulares que presentan estos procesos nacionales de acumulación de capital. Es decir, se reproducen de manera ampliada aprovechando la posibilidad de acumularse en condiciones similares a las normales o medias sin

necesidad de desplegar la productividad del trabajo necesario para competir en las condiciones normales o medias que imperan en el mercado mundial. O sea que, no aplican la productividad del trabajo que determina los precios de producción que rigen la formación de la tasa normal o media de ganancia, productividad que para sostenerse necesita impulsar permanentemente el desarrollo de las fuerzas productivas de las sociedad. Dicha posibilidad la realizan compensando los mayores costos de producción que esto implica, mediante la apropiación de riqueza social extraordinaria extraída mayoritariamente, mas no de manera exclusiva, sobre la base de la compra sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. La posibilidad de esta compra abaratada se fue desarrollando a través de la tendencia al retroceso de las posiciones obreras, la pérdida de derechos laborales y el debilitamiento de las organizaciones sindicales de los trabajadores, que se expresaron en el cambio de las relaciones de fuerzas establecidas entre las clases sociales en su permanente proceso de lucha.

El enfoque teórico metodológico con el que trabajamos para desarrollar esta tesis es aquel que parte desde de la crítica de la economía política iniciada por Marx (1975, 1994, 1995a, 1995b). Es decir, desde aquella corriente que sostiene que la organización de la totalidad social en el modo de producción capitalista está regida por el proceso de extracción de plusvalía que alimenta el movimiento incesante de la acumulación de capital a nivel mundial. Sin embargo esta unidad mundial existe concretamente a través de la interacción de sus distintas partes nacionales, constituidos así en ámbitos nacionales de acumulación de capital (Marx, 1994). El movimiento de la acumulación de capital se materializa a través de las acciones realizadas por los actores sociales que intervienen en la producción social en cuanto *personificación de categorías económicas, como representantes de determinados intereses y relaciones de clase*[1] (Marx, 1994), para ello, desarrollan distintas organizaciones políticas de clase.

II.1 Cuestiones de método

La gran variedad de aspectos vinculados con las distintas dimensiones del proceso social estudiadas nos llevaron a trabajar con un alto nivel de agregación. En el curso de la exposición, ello, implicó abstraernos de un conjunto de diferencias concretas que atañen a las formas de existencia más inmediatamente perceptibles.

[1] Cita que continúa con una aclaración que resulta pertinente también para esta tesis: "Quien como yo concibe el *desarrollo de la formación económica de la sociedad* como un *proceso histórico-natural*, no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones de que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas."

Como buscamos concentrarnos en el contenido general de esos procesos, lo que nos permitió trabajar con ese nivel de agregación fue juntar -en la presentación- fenómenos que, si bien encierran un mismo contenido, en algunos casos lo manifiestan mediante formas concretas que no son exactamente iguales. En otros términos, al buscar la raíz más profunda de la determinación, del contenido, de lo que tienen en común en su base, los distintos elementos que están presentes en esas dimensiones estudiadas, en muchos casos nos vimos obligados a no detenernos en diferencias que hacen a la forma en que se presentan inmediatamente estos fenómenos, es decir que implicó emparejar fenómenos que a pesar de su determinación común se desarrollan bajo formas parcialmente diversas.

Sin embargo ante cada nuevo elemento con el que nos enfrentamos al avanzar en el análisis y, en la medida en que el seguimiento del desenvolvimiento de la determinación general lo fue haciendo necesario, estas diferenciaciones fueron apareciendo (eso sí, sin el nivel de desagregación y profundidad que requerirían en el caso de que estos elementos fuesen el objeto específicamente estudiado. Para lo que, entendemos, sería necesario derivar un conjunto de tesis complementarias).

Este modo de proceder aportó potentemente a la posibilidad de desarrollar el conocimiento que permita desplegar el fundamento necesario. Lo que buscamos fue llegar al fenómeno concreto (al observable) -aunque en su descripción pudiese faltar alguno de estos elementos diferenciadores-, con la mayor cantidad de las determinaciones que realiza en su interior, analizadas y reproducidas.

De modo que, si lo concreto es tal por ser la síntesis de múltiples determinaciones (Marx, 1975:213), buscamos poder dar cuenta, ante cada fenómeno concreto con el que nos enfrentamos, de la serie de determinaciones que en él se sintetizan, al menos presentadas con un análisis por momentos más o menos estilizado.

Este modo de proceder nos permitió que, al analizar un hecho puntual, por ejemplo un episodio singular en la lucha de clases en un sector singular de la producción social –el desarrollo de un conflicto laboral entre los trabajadores y los representantes del capital en la industria terminal automotriz del MERCOSUR- nos permitió, pues, reconocerlo más plenamente. No como una *representación caótica de un todo*, sino como *una rica totalidad de determinaciones y de numerosas relaciones*. Es decir que, cuando nos enfrentamos con ese conflicto laboral puntual a la vez estamos reconociendo en él una suma de procesos sociales, que intervienen en distintas dimensiones de esa realidad concreta

Por eso, parar continuar parafraseando a Marx, ese fenómeno concreto puntual, esa acción política o gremial de una clase social en un lugar y un momento determinado, *aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partido y por consiguiente, asimismo, el punto de partida de la visión inmediata y de la representación* (Marx, 1975: 212-213).

En la exposición de la tesis, por lo tanto, hemos partido desde las determinaciones más generales y más abstractas para ir acercándonos gradualmente hasta las formas más concretas. Este modo de proceder llevó a que con el pasar de los capítulos la exposición, a medida que se fue acercando a las formas tal y como *se presentan en la superficie misma de la sociedad* (Marx, 1995:45), se fuese haciendo cada vez más fluida (lo que también quiere decir que en los primeros capítulos esto no fue necesariamente así).

II.2 Cuestiones de datos

La información utilizada a lo largo de la tesis ha sido obtenida de diversas fuentes, variando de acuerdo a la dimensión particular sobre la que se centró cada momento del análisis.

Hemos utilizado información estadística agregada de cada uno de los procesos nacionales, tanto en indicadores vinculados al movimiento general de las economías nacionales como de indicadores sobre la evolución general de la situación social de su población. Esta información la recolectamos de los respectivos institutos estatales de estadística, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*, (IBGE). Los datos vinculados específicamente a la actividad automotriz de Argentina y Brasil, tanto los indicadores de producción, como los de empleo, salarios[2], jornada, etc., procedieron de las cámaras empresariales que agrupan a las distintas empresas que operan en la región (Asociación de Fábricas de Automotores -ADEFA, Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores -ANFAVEA). En el caso de la producción automotriz a nivel mundial la información la extrajimos de la *Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles* (OICA), así como de las cámaras empresariales de distintos países como España, Japón y el Reino Unido –Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones

[2] La información básica sobre los salarios de los trabajadores de la Argentina procedió de los anuarios de ADEFA. Pero como ANFAVEA no publica esta información, en el caso de Brasil debimos proceder de un modo diferente para recolectar la información básica sobre los salarios de los trabajadores automotrices. Las fuentes de la recolección de esta información están detalladas más abajo.

(ANFAC), *Japan Automobile Manufacturers Asociation* (JAMA), *Society of Motor Manufacturers Traders* (SMMT), respectivamente-. Los datos internacionales sobre los costos laborales del conjunto de las actividades industriales y del sector automotriz en particular fueron obtenidos del *Bureau of Labor Statistics* (BLS) de Estados Unidos.

La construcción de las distintas series con información sobre salarios y conflictos laborales en Argentina y en Brasil, fue realizada del modo siguiente:

II.2-a- Serie de salarios reales automotrices en Argentina 1994-2008

La información sobre los salarios nominales fue extraída de la información declarada por ADEFA. Luego la dividimos por la cantidad de empleados declarados en la misma fuente y por los 13 sueldos que se cobran a lo largo del año. De modo que así obtuvimos el salario nominal individual. Luego, para distinguir entre el movimiento efectivo de los salarios con respecto a la variación del conjunto de los precios, es decir para poder captar el comportamiento real del salario (Iñigo, 2007:9), a esos resultados se los ajustó por el índice de precios al consumidor (IPC) del INDEC con base 100 en 1993. Este índice se tomó en consideración entre los años 1994 y 2006, mientras que para los años 2007 y 2008 se consideró el índice elaborado por el departamento de Estadísticas de la provincia de San Luis.

II.2-b Serie de salarios reales automotrices para el ABC paulista 1994-2008

La información sobre salarios nominales del ABC la construimos sobre la base de la información publicada por la prensa del sindicato de metalúrgicos del ABC (*Tribuna Metalúrgica*) tanto sobre el valor nominal como sobre los acuerdos de porcentajes de aumento salarial alcanzados año a año en todo el período. Luego el resultado de esa construcción se ajustó por el índice nacional de precios al consumidor (INPC) del IBGE para todo el período. Para corroborar la consistencia de los datos los comparamos con el índice de salarios automotrices del BID-INTAL publicado (BID-INTAL, 1999:182-183).

II.2-c Serie de salarios nominales regiones automotrices en Brasil 1994-2008.

La información sobre salarios nominales del ABC la construimos sobre la base de la información publicada por la prensa del sindicato de metalúrgicos del ABC (*Tribuna Metalúrgica*) tanto sobre el valor nominal como sobre los acuerdos de porcentajes de aumentos salariales alcanzados año a año en todo el período. Mientras que información sobre los salarios nominales para las regiones de Bentim (Minas Gerais), Curitiba (Parana), Camaçarí (Bahía) y Gravataí (Río Grande do Sul) la construimos sobre la base de la información publicada en la prensa del sindicato de

metalúrgicos del gran Curitiba, *A voz do Metalúrgico* N773 agosto 2007, el informe elaborado por el DIEESE-CNM-CUT –(2003), *Do holerite às compras*, y por la información aparecida en las publicaciones Valor 23/08/2004, DGABC 15/02/2006, Diario do Vale 08/02/06.

II.2-d Serie de salarios reales del conjunto de las regiones de Brasil 1994-2008.

La información sobre salarios reales del conjunto de Brasil la obtuvimos a través de promediar el conjunto de los salarios nominales de las distintas regiones (teniendo en cuenta la participación de cada región en el total de la producción nacional) y ajustarlos por el índice nacional de precios al consumidos (INPC) del IBGE para todo el período.

II.2-e- Registro sobre el desenvolvimiento de la lucha de clases 1994-2008.

Este registro fue realizado a partir de haber contabilizado, sistematizado y clasificado, los distintos conflictos registrados durante el período transcurrido entre 1994 y 2008 (excluyendo el último trimestre de ese año). Y para realizar esta medición construimos una base de datos con las noticias publicadas tanto en la prensa de circulación nacional y regional de Argentina y Brasil; la prensa publicada por distintos sindicatos y partidos políticos que intervienen (o buscan intervenir) en la organización de los trabajadores automotrices en ambos países[3]; las actas, los acuerdos, las convenciones y los convenios colectivos de trabajo publicados por los Ministerios de Trabajo o por las organizaciones sindicales; las publicaciones analíticas realizadas desde estos Ministerios, los estudios elaborados desde el ámbito académico y de los organismos vinculados a la actividad sindical; y de una serie de conversaciones informales con informantes claves vinculados a la actividad principalmente sindical como: trabajadores de empresas terminales, delegados sindicales, e investigadores académicos especializados en el sector automotriz, conversaciones que nos sirvieron para comprender más acabadamente los distintos contextos en los que se desenvolvieron las acciones así como algunos de los sentidos que desde los actores se les asignó a estas

[3] Las fuentes utilizadas para esta construcción fueron:
Prensa sindical metalúrgica en Brasil: *Tribuna Metalúrgica, Jornal do Metalúrgico, A voz do Metalúrgico, Boletín 9 de Novembro, Brasil Metal.*
Prensa de circulación general en Brasil: *Diario del Gran ABC, Diario Paulista, Jornal da Tarde, Folha de Sao Paulo, Vale Paraibano, O Estado do Sao Paulo, Agora Sao Pablo, Gazeta Mercantil, Folha Online, Autodata, Párana Online, Monitor Mercantil, Diario do Vale*.
Prensa sindical internacional: Boletín de noticias de FITIM, Correo Sindical *Mercosul*.
Prensa sindical en Argentina: Novedades del SMATA, Engranajes, Debate y Trabajo.
Prensa partidaria en Argentina: La Verdad Obrera, Periódico Hoy, Prensa Obrera, En Defensa del Marxismo.
Prensa de circulación general en Argentina: Clarín, Crítica, Diario Hoy, Diario La Nación.

acciones, pero que de ningún modo pretenden reemplazar la información desprendida de la recolección y registro sino que se limitan a complementarla.

La explicación detallada de los criterios utilizados para proceder a su clasificación y sistematización, se encuentra en cada uno de los capítulos donde la información es utilizada.

****

Si bien aquí la tesis se presenta como el punto de partida de la exposición que se está por iniciar, en realidad ella misma es el resultado de la investigación. Pero aquí, al presentare como punto de partida este resultado se transforma en una abstracción, carente de toda determinación. El fundamento de dicho resultado se transforma, de este modo, en el objeto inmediato de la exposición. Por lo que en esta tesis buscamos exponer el despliegue de la determinación general que fundamenta ese resultado. De forma tal que será al final de ese despliegue, al llegar a las conclusiones que, tanto la tesis como el enfoque teórico metodológico en el que se enmarcó irán tomando su forma concreta plenamente desarrollada.

Capitulo 1: Los cambios de la acumulación de capital a nivel mundial y su realización bajo la forma de procesos regionales de integración.

El modo de producción capitalista se caracteriza por la permanente transformación de las condiciones a través de las cuales la sociedad humana produce su vida. Es decir las formas de organización del proceso de trabajo, los modos mediante los cuales se lleva adelante la circulación de la producción, las formas políticas desarrolladas para organizar y regular directamente la vida social, se encuentran constantemente en movimiento. Sin embargo, esta transformación permanente ha ido recortando diferentes ciclos en su movimiento, pasando por diversos períodos en los cuales los cambios en las condiciones de producción se aceleran, y por otros en los cuales se experimenta una relativa estabilidad.

Desde la década de 1970 se fue desarrollando una acelerada transformación de estas condiciones, las cuales son conceptualizadas de distintas maneras, de acuerdo a las diversas perspectivas teóricas. Ya sea que se lo caracterice como un proceso de "globalización" económica y política, con sus respectivas reacciones a favor y en contra, o que se la caracterice como "reestructuración capitalista", con sus enfrentamientos entre clases y fracciones de clase, en todos los casos coinciden en que se trata de un proceso que, por su contenido, afecta al conjunto de la sociedad a nivel mundial y conlleva una serie de profundas modificaciones en la organización de la vida social.

La integración regional, si bien también aparece como una característica estructural del modo de producción, desarrolló una nueva forma y cobró un nuevo ímpetu en los últimos 40 años. Desde procesos de cooperación económica y acercamiento político hasta la formación de unidades económico-políticas, se vienen desplegando distintas experiencias en diferentes regiones del mundo.

En este capitulo se sistematizan y ponen en discusión distintas respuestas teóricas que se fueron desarrollando para explicar estos fenómenos de integración regional, como paso necesario para avanzar en el análisis del proceso particular del Mercado Común del Sur

1.1- Enfoques del proceso de integración regional.

1.1-a- La integración regional según teoría de la integración económica

Las corrientes teóricas que se fundamentan principalmente en las posiciones neoclásicas de la economía, estudian los procesos de integración regional insertos en un esquema lineal y progresivo. Sea que enfoquen el análisis de la integración desde el punto de vista del intercambio comercial (en pos del libre comercio) o desde el de las relaciones entre los distintos Estados (relaciones internacionales), estas corrientes entienden que la integración es un proceso que, a medida que se va desarrollando y profundizando, pasa por una serie de estadios característicos.

Este curso quedó graficado en el tradicional esquema de Balassa (1964) en el cual a medida que los distintos elementos que diferencian a las economías nacionales se van reduciendo, el proceso de integración regional se va profundizando. Barreras arancelarias, limitaciones al movimiento de los factores de producción, políticas industriales nacionales, manejo del tipo de cambio de las monedas y la administración general de la economía nacional a través de las políticas macroeconómicas, son distintos aspectos de los procesos nacionales que al ser disminuidos, coordinados o aplicados conjuntamente van aumentando la integración entre los distintos procesos nacionales que se involucran en la integración (Tugores Ques, 1994: 141).

Sobre esta base se parte de un primer estadio en el cual los países en cuestión liberalizan su comercio recíproco (reducción y posterior eliminación de los aranceles que intervienen en su intercambio comercial), manteniendo el resto de sus políticas económicas autónomas, de este modo se constituye una Zona de Libre Comercio.

Un segundo paso en este curso se da cuando los países en cuestión unifican, además, su política comercial exterior a través del establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC). De forma tal que, comercialmente, estos países se presentan como una unidad comercial frente al resto del mundo. A este segundo paso se lo denomina Unión Aduanera, es decir, cuando el comercio interior está liberalizado y el comercio exterior se regula a través de un instrumento común.

El tercer paso de la integración se da cuando al interior de la Unión Aduanera se permite la libre circulación de los factores productivos, de forma tal que se conforma un Mercado Común.

Finalmente, cuando los países involucrados en el proceso de integración comienzan a unificar sus políticas macroeconómicas se conforma la denominada Unión Económica y la Unión Monetaria se establece en el momento en que adoptan una moneda única.

Para los estudios que centran el análisis de la integración económica en la profundización de la liberalización comercial en el conjunto de la economía mundial, los procesos regionales de integración son vistos y entendidos como una situación sub-óptima o de segundo óptimo. Entendiendo como el curso más "beneficioso" y "eficiente" –el primer óptimo- la liberalización general a través de acuerdos multilaterales (entre la totalidad de los participantes de la economía mundial) que vayan removiendo progresivamente los obstáculos que se le presentan al libre comercio. Ante la dificultad que este curso presenta, por la inestabilidad política que genera la creciente interdependencia entre los procesos nacionales, la oposición presentada por distintos actores sociales y la dificultad técnica de –y su consiguiente dilatación en el tiempo para- alcanzar estos acuerdos generales y multilaterales, esta corriente acepta la posibilidad de establecer acuerdos regionales (mediante la utilización del artículo XXIV del GATT) propiciando una discriminación en el marco del comercio internacional bajo el argumento de que "es mejor que no hacer nada si no puede ser globalmente" (Tugores Ques, 1994: 74).

Es decir que se asume a los acuerdos regionales de integración como beneficiosos pero a condición de que funcionen como un estadio previo en el camino de la plena liberalización comercial (Tugores Ques, 1994: 75). Asimismo, se entiende que estos acuerdos regionales permiten que los procesos nacionales involucrados aumenten la competitividad y eficiencia del conjunto de la economía a través del desarrollo de sus ventajas comparativas. Es decir, siguiendo el modelo de análisis desarrollado por Heckscher y Ohlin sobre el comercio internacional determinado por la diferencia en la dotación de los factores productivos de cada proceso nacional, la integración económica regional permite aumentar la escala de la producción, especializarse en la actividad más competitiva (la que cuenta con el factor productivo más abundante) y reducir los costos a través de la importación desde los socios regionales[4].

La evaluación de esa condición de estadio previo en el camino al libre comercio se realiza a través de una serie de indicadores destinados a medir el aumento o la disminución del "bienestar" provocado por el proceso de integración. Los primeros indicadores utilizados fueron los desarrollados por Viner (1950) y son los denominados

[4] Según Mansfield y Milner (1999:594) estos procesos de integración económica regional resultan más beneficiosos para lo países menos "desarrollados" que para los "desarrollados", dado que les permiten aprovechar las economías de escala para transformarse en plataformas de exportación

efectos estáticos de la integración en el comercio internacional, a saber: creación y desvío de comercio.

Se plantea que hay creación de comercio cuando, al reducir las barreras arancelarias entre los países involucrados en un proceso de integración regional crece el intercambio entre estos, sin que en este crecimiento se desplace a productores ubicados fuera de la región. Es decir el comercio extra-zona (fuera de la región en integración) se mantiene en su nivel anterior mientras que el comercio intra-zona se amplia debido a la reducción de los costos comerciales.

Por el contrario, se plantea que existe desvío de comercio cuando, al reducirse las barreras arancelarias entre los países que se integran, los productores extra-zona son desplazados por productores intra-zona. Produciéndose sustitución de importaciones que tiene implícito un mayor costo de "bienestar" al dejar de importar desde productores más eficientes y competitivos para pasar a comprarle a un socio comercial menos eficiente y competitivo que se beneficia con la discriminación comercial.

El resultado final de la evaluación de los efectos de la integración regional sobre el bienestar depende de la magnitud de cada uno de estos indicadores. Resultando beneficiosos los procesos de integración en los cuales los efectos de creación de comercio superan a los de desvío[5].

Posteriormente fueron desarrollándose otros indicadores, con el objeto de apreciar efectos más dinámicos de la integración regional en el comportamiento del comercio internacional y sobre los niveles de "bienestar". Estos indicadores a los que se denomina "reglas de pulgar" ("*rules of thumb*") son: la intensidad del comercio regional, que muestra la relación existente entre el comportamiento del intercambio intra-zona y el del comercio con el resto del mundo, asumiendo que un proceso de integración exitoso es aquel en el que la intensidad del comercio regional es alta y creciente; la importancia del comercio intra-industrial (intercambio comercial al interior de un mismo sector de la producción) cuyo crecimiento indica la especialización productiva que permite aumentar la economía de escala; la interrelación de las

[5] En el próximo capitulo analizaremos con más detalle y detenimiento las distintas evaluaciones y explicaciones sobre el caso del MERCOSUR. Sin embargo podemos adelantar que desde este punto de vista y a través de estudios elaborados por distintas corrientes del pensamiento económico se concluye que el saldo de esta evaluación en el caso del MERCOSUR es principalmente de desvío de comercio. Mientras Cuervo (2005) sostiene que a este resultado se puede arribar a partir de algunos indicadores de aproximación ya que no hay mediciones precisas y que las existentes están muy discutidas. Yeats (1997) concluye más categóricamente la existencia de desvío de comercio en el proceso de integración regional del Cono Sur. En ese estudio Yeats focaliza especialmente en el sector de la industria terminal automotriz como un claro exponente de este desvío.

economías nacionales por el canal de comercio, indicador que señala la interdependencia de los socios a través de la importancia del comercio regional en relación del PBI de cada uno; la convergencia de las economías medida a través del PBI per cápita, suponiendo que a mayor integración económica debe corresponder una mayor convergencia; fluctuaciones concordantes de la economía a medida que la integración se profundiza, resultado esperado en función de la creciente coordinación de las políticas macroeconómicas; la convergencia en la variabilidad de los tipos de cambio, asumiendo que cuanto más profundo sea el proceso de integración la relación entre los tipos de cambio nacionales sea más estable (Cuervo, 2005).

Desde esta perspectiva teórica se asume que conforme el proceso de integración económica se va profundizando las necesidades de coordinación política van acompañando el movimiento. De forma tal que simultánea y paralelamente a la elaboración de estos planteos se fueron desarrollando estudios que enfatizaban en los aspectos políticos de la integración, encarándolos principalmente desde el punto de vista de las relaciones inter-nacionales.

1.1-b- La integración regional según la teoría política de la integración.

Los distintos enfoques que centran su análisis en las dimensiones políticas parten de suponer la existencia de una creciente interdependencia económica entre los países que se integran y, en función del grado alcanzado por esta interdependencia estudian el proceso de integración política. De modo que, como señalan Choi y Caporaso (2002: 485-487) se propone una esquematización para la integración política similar a la desarrollada por Balassa para el análisis económico. Este esquema de la integración política se define de acuerdo al nivel o grado de "profundidad" que el proceso va alcanzando. Definiendo a la integración como poco profunda cuando la relación entre los países involucrados se limita a ajustar las normas de cada uno en función de los demás miembros del acuerdo. Integración que se hace más profunda cuando se necesita avanzar en algún nivel de coordinación de las políticas entre los socios. El siguiente nivel en la integración se alcanza cuando se elaboran y aplican políticas conjuntas, proceso que ya implica la creación de instituciones comunes con autoridad supranacional y hace necesario definir mecanismos para la toma de decisiones en el ámbito común. De forma tal que en la integración profunda los Estados miembros se enfrentan a la necesidad de delegar partes –variando según la profundidad- de su soberanía política. Dentro de estos planteos cabe alguna reflexión que distingue entre

los costos del proceso de integración política para países "desarrollados" y los "en desarrollo". Haggard (1995: 52-66) plantea que mientras para los "desarrollados" algunos aspectos de la coordinación política implica una integración poco profunda, esa misma coordinación para los países "en desarrollo" significa una integración política más profunda. Esto se debe a que el mayor grado de convergencia entre las sociedades "desarrolladas" facilita y reduce los costos de los cambios que cada socio debe hacer para integrarse. Por el contrario, los países "en desarrollo" presentan sociedades más heterogéneas, en las cuales los costos acarreados por la necesidad de ajustar políticas, normas, prácticas, etc., son mayores y consecuentemente el proceso de integración regional requiere mayores esfuerzos[6].

Del mismo modo que entre las corrientes que se centran en el movimiento del comercio internacional, entre los distintos autores que analizan la integración regional desde las relaciones internacionales aparece la discusión referente a si ésta debe entenderse como un momento en un proceso de integración mayor, o si por el contrario la regionalización es un fenómeno antagónico respecto de la globalización. También en esta discusión predomina la posición que afirma la complementariedad de ambos procesos. Teló (2001:13) sostiene que el regionalismo debe ser entendido como un fenómeno que facilita la estabilización de las relaciones entre los países en el curso hacia la globalización. Con un razonamiento similar al desarrollado por las corrientes basadas en las teorías del comercio internacional que conciben a los procesos regionales de integración como estadio previo y facilitador de le integración global en el libre comercio, en este caso se entiende que las transformaciones producidas por la globalización van generando diversos problemas de gobernabilidad, así como inestabilidad en las relaciones entre los países. En ese contexto los acuerdos regionales pueden ayudar a reducir estas tensiones generadas y a estabilizar estas relaciones en ámbitos geográficos más reducidos y con un menor número de participantes que en las discusiones internacionales. De forma tal que va creando mejores condiciones para avanzar en el multilateralismo a nivel global, al reducir el número de actores que participan en la discusión en el escenario mundial

[6] Este planteo, a pesar de que intenta avanzar por un curso de mayor diferenciación analítica asumiendo los contrastes existentes entre los países, deja claramente en evidencia que en estas corrientes teóricas subsiste una concepción lineal, progresiva y exclusiva sobre qué es la integración regional y cuáles son las etapas necesarias para alcanzarla. Se presenta un objetivo común con un curso común para realizarlo, a lo sumo se puede tener en cuenta que los esfuerzos necesarios para llegar a destino pueden ser diferentes de acuerdo a las condiciones de partida.

Sin embargo, dentro de las corrientes teóricas que estudian la integración desde la perspectiva de la relación internacional, existen también enfoques que plantean que la vinculación entre los procesos económicos y los políticos deben ser analizados en el sentido contrario a como lo vinimos presentando hasta aquí. En especial los enfoques neorrealistas, como destaca Haggard (1995:83), entienden que los procesos de integración regional se encuentran políticamente determinados. Tratándose de fenómenos en los cuales la política se impone sobre la economía, guiados por la búsqueda permanente de poder y seguridad nacional, la política de los Estados dicta el curso de los procesos económicos. Desde esta concepción la fuerza motriz de las alianzas políticas regionales radica en el conflicto y no en la cooperación internacional. De modo tal que el actor principal que debe tenerse en cuenta a la hora de estudiar los procesos de integración es el Estado nacional que decide sobre los procesos económicos y sociales transnacionales. Esta corriente sostiene que las acciones de los Estados (incluida la de integrarse con otros) dependen de su ubicación en el sistema internacional así como de su posición en la distribución del poder. Por lo cual la tendencia a la cooperación, efectivizada a través de la integración política entre Estados, debe ser entendida como una herramienta necesaria para elevar la seguridad nacional en el contexto de un sistema internacional multipolar (tanto se trate de la distribución de poder a nivel mundial como a nivel regional).

También en los estudios que se centran en las relaciones internacionales se establecieron algunos indicadores para evaluar el nivel de éxito alcanzado por los procesos de integración regional. Las dimensiones que se analizan para realizar esta evaluación son, de acuerdo con Hurrell (1995: 337): el alcance (la variedad) de temas involucrados en el proceso de coordinación política; la profundidad de dicha coordinación; el nivel de desarrollo y diferenciación institucional; el grado de centralización política alcanzado de acuerdo a la variedad y autoridad de las instituciones desarrolladas en el proceso de integración.

1.1-c- La integración regional en el Mercado Común del Sur de acuerdo a estas corrientes.

Al iniciar la investigación sobre el proceso concreto de la integración regional en el Cono Sur de América Latina nos encontramos con que en la gran mayoría de los estudios sobre el tema predominan las corrientes teóricas arriba señaladas. Es cierto que al tratarse de un fenómeno de una importante complejidad estos estudios no se centran

en una único enfoque, sino que, y sobre todo en los análisis que focalizan en las dimensiones políticas, lo que predomina es una combinación de diversos elementos correspondientes a los distintos planteos.

La explicación que más aparece (independientemente que se trate de análisis que focalizan en el comercio internacional o en las relaciones internacionales) desde estas perspectivas es la del denominado "efecto cerrojo". Esto significa que los acuerdos que los distintos países establecen entre sí al profundizar sus relaciones e integrarse regionalmente funcionan como un reaseguro de las políticas que cada uno de ellos lleva a cabo internamente. Así, cuando, a finales de la década del 80 y principios del 90 los distintos países del Cono Sur iniciaron el proceso de reformas estructurales, condicionados por la presión de los organismos multilaterales de crédito después del estallido de la crisis "de la deuda"[7], los acuerdos firmados en la conformación del MERCOSUR funcionaron como una garantía de su continuidad. De modo tal que se le fue dando un formato regional a los procesos de liberalización comercial a través de la reducción conjunta de los aranceles, profundizando el comercio intra-zona, ampliando los mercados para potenciar las ventajas de las economías de escala, avanzando en la especialización productiva de acuerdo a las ventajas comparativas, acordando regionalmente la adopción de las reglas del multilateralismo en el ámbito del comercio exterior, participando de este modo en el proceso -que se estaba generalizando en el ámbito de las relaciones internacionales- de conformación de bloques regionales. (Terra-Valliant :2001:46)

Vasconcelos (2001: 140) utiliza también el "efecto cerrojo" para explicar el papel del MERCOSUR como un refuerzo colectivo para los procesos de redemocratización que se estaban desarrollando en la región en el momento de su conformación.

Por su parte Valls Pereira (1999: 18) analiza al proceso regional como un estadio regional previo en el camino de la integración plena a nivel global. Argumenta que al integrarse regionalmente los países que componen el MERCOSUR se obligan a realizar las reformas y los ajustes, tanto políticos como económicos, necesarios para adecuarse al nuevo escenario multilateral. Este autor afirma también que los costos de estos

[7] Cuando a comienzo de la década de 1980 se produjo la suba abrupta de la tasa internacional de interés los países latinoamericanos, que durante los años anteriores habían tomado crédito internacional a bajas tasas, declararon la imposibilidad de pagar sus, de este modo multiplicadas, deudas externas. Ante la generalización de las situaciones cesación de pagos el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional condicionaron la ayuda financiera a la aplicación de un programa de reformas estructurales que se consolidarían en la década siguiente.

ajustes se hacen más llevaderos al tratarse de una reestructuración a nivel latinoamericano, es decir entre países que si bien presentan sociedades muy heterogéneas, esta heterogeneidad es mucho menor a la que existe respecto de los países "desarrollados". Esto resulta, de todos modos, en que los ajustes realizados a nivel regional les permiten elevar la competitividad de sus economías y desarrollar una nueva institucionalidad política, reduciendo, de esta forma, los costos potenciales de una futura integración con América del Norte o la Unión Europea[8].

Este fenómeno de convergencia parcial a través de la regionalización colabora, según Vasconcelos (2001:148-150), con la conformación de un orden mundial multilateral y equilibrado en términos de poder. O sea, que la formación de distintos bloques regionales favorece a la Unión Europea en su pretensión de equilibrar la distribución del poder en detrimento de la concentración que detentan los Estados Unidos.

1.2- Primer balance de las teorías de la integración.

El desarrollo paralelo y complementario de los estudios que se centran en los aspectos "económicos", es decir que analizan la integración regional desde el punto de vista del comportamiento del comercio internacional, y de los que lo hacen sobre los aspectos "políticos", es decir que enfocan los procesos desde las decisiones y relaciones entre los Estados nacionales, deja en evidencia la separación y abstracción que hacen del proceso de integración en tanto totalidad social. Evidencia que se subraya cuando intentan volver a juntar los elementos que antes separaron y que no forman parte del desarrollo del planteo teórico. Es decir que parten de separar los aspectos políticos y económicos del movimiento de la sociedad, luego desarrollan sus planteos teóricos sin tener en cuenta el comportamiento de la unidad social de la que forman parte y, finalmente cuando, frente a los fenómenos concretos, la ausencia absoluta de referencias al conjunto se torna insostenible hacen alguna mención abstracta (sin establecer qué relaciones guardan ni de qué modo se realizan) respecto de la existencia del resto de los elementos. Dando por supuestas relaciones políticas homogéneas y armónicas que se adaptan a los cambios económicos de un modo natural, en un caso, o suponiendo la existencia de una indeterminada interdependencia económica creciente que forma parte

[8] Se vuelve a presentar, así, la imagen de un único curso de integración al que los distintos procesos nacionales confluirán, que por sus características más desarrolladas será más fácil para los países "desarrollados" y más costoso para los menos "desarrollados", de ahí que estos pasos intermedios vayan dosificando los costos haciéndolos más manejables.

del "contexto" en el que los actores políticos toman sus decisiones, en el otro. En otros términos desarrollan análisis unilaterales que resultan en intentos de explicación de los complejos fenómenos sociales que no logran trascender de un primer nivel de descripción más o menos superficial, alimentada a través de la elaboración de diversos indicadores que se utilizan para medir y evaluar el comportamiento de aquello que se está describiendo. Sin embargo, después se utilizan esos indicadores y la evaluación de su comportamiento como los argumentos que explican las características que presenta el proceso de integración ("la falta de coordinación de políticas explica la poca profundidad alcanzada por la integración", "el bajo nivel de aplicación de las normas del bloque regional se debe al escaso desarrollado instituciones supranacionales", etc.[9]). De este modo, se conforma un argumento circular que se fundamenta a partir de la descripción del fenómeno que se buscaba explicar originalmente.

En unos casos estos enfoques utilizan las decisiones tomadas por los Estados nacionales como el principal factor explicativo del proceso integrador. En lugar de explicar por qué toman las decisiones que toman, dando cuenta de los factores internos del proceso de integración y cómo se va desenvolviendo una vez que está en marcha, se limitan a indicar las presiones que el sistema de poder internacional ejerce sobre los Estados (Hurrell,1995:343). Todo esto se basa en la supuesta existencia de "un interés nacional" que afirma la racionalidad de las decisiones tomadas, dejando como resultado un sistema mundial que es la simple sumatoria de las desiguales partes que chocan permanentemente en su competencia por el poder. De esta forma, los procesos de integración regional terminan siendo explicados por las decisiones nacionales tomadas en respuesta a otras decisiones nacionales.

Otro ejemplo lo constituyen los que unilateralizan el estudio de la integración regional al poner en su base la forma de organización que se da en la toma de decisiones y el consiguiente desarrollo institucional que el proceso adopta. Ambos elementos bien podrían funcionar como índices expresivos de cómo se está comportando el proceso social, si crece o decrece, si se complejiza y amplía el alcance de los temas sociales que se van integrando, etc. para, a partir de ese punto descriptivo, profundizar la explicación sobre la necesidad que guía ese comportamiento. O sea partir del conocimiento sobre la forma particular que tomó el proceso de integración, en sus aspectos organizativo-institucionales, para avanzar luego sobre el entendimiento de qué contenido tiene el

[9] En el próximo capítulo, al analizar el desarrollo del MERCOSUR, nos encontraremos con una gran variedad de explicaciones de este tipo.

movimiento social que se está desarrollando bajo esa forma. Sin embargo, las teorías de la integración política analizadas se limitan a explicar el comportamiento, los resultados, los objetivos de los procesos sociales de acuerdo a qué estructura institucional se desarrolló, cuánto se diferenciaron o no, qué tipo de características presentan las instituciones (supranacionales o no, con capacidad de decidir y sancionar o no, etc.). Explican el proceso social por un elemento que aparece inexplicado, es decir por qué se desarrolló esa estructura institucional, por qué adquirió tales características organizativo-institucionales.

Por su parte, las teorías económicas de la integración analizan los movimientos, tanto de los procesos nacionales como del proceso de producción social en su conjunto (a nivel mundial), desde el abstracto punto de vista del bienestar. Es decir, todas las transformaciones operadas, el mayor o menor nivel de integración global o regional, son evaluadas a la luz de bienestar obtenido. Esto presupone la existencia de un interés general común para el conjunto de los miembros de la sociedad, la cual es presentada, a su vez, como la simple sumatoria de abstractos individuos libres e iguales que se relacionan a través de las indeterminadas oferta y demanda de mercancías. De forma tal que la explicación de los complejos procesos sociales en cuestión se reduce a decisiones individuales, más o menos ajustadas a la razón (maximización de bienestar) que toman forma en acciones de individuos agregados de algún modo indeterminado y que deben cristalizar en decisiones institucionales (gobiernos, tomadores de decisiones, *policy makers*, etc.).

En suma, tanto los análisis de la integración que se dedican a estudiarla desde la perspectiva económica, basados en las teorías del comercio internacional, como las que se dedican a analizarlo desde las relaciones internacionales y la integración política, portan como una limitación importante, que empobrece su capacidad de análisis sobre procesos concretos de integración y la posibilidad de desarrollar una explicación integral del mismo, tanto el hecho de desplegar una mirada unilateral sobre la realidad haciendo abstracción del conjunto del movimiento de la producción social, como el de proceder luego, desde ese desarrollo unilateral, a su generalización igualmente abstracta y unilateral. Es decir, desde el análisis de un aspecto particular, separado de la totalidad social de la que forma parte, se concluye y luego se extrapola hacia otros recortes nacionales o regionales de esa totalidad. Utilizando una herramienta fuertemente deficitaria para explicar cualquier proceso social de integración, haciendo abstracción de las condiciones histórico-concretas que pudieran diferenciarlos.

Las representaciones sociales teóricamente construidas de este modo, adolecen de sustento explicativo por estar basados en supuestos que en ningún momento fueron explicados: en sociedades que están conformadas por la simple sumatoria de intereses particulares que, de algún modo indeterminado, resultan en un abstracto interés común nacional; el cual a su vez representa uno de los intereses individuales que se sumarán para conformar el sistema internacional, igualmente indeterminado.

Las deficiencias de este tipo de planteos, que están en la base de las corrientes hasta aquí analizadas, vienen siendo puestas en evidencia hace mucho tiempo por la crítica de la economía política que emergió de un modo sistemático a partir de los desarrollos originales de Marx (1994)[10], y que en esta tesis utilizaremos para avanzar en el conocimiento de nuestro objeto.

De todos modos, en lo que sigue presentamos otras perspectivas analíticas que, al estudiar la integración regional avanzan con enfoques más concretos, es decir que tienen en cuenta el movimiento determinado del proceso social, captando el comportamiento diferenciado tanto de los distintos actores sociales en el escenario internacional (acuerdos regionales, Estados, Organizaciones sociales, capitales privados, etc.) como de los actores sociales que se desenvuelven al interior de los procesos nacionales involucrados. En muchos aspectos el desarrollo de estas perspectivas implica, también, una crítica de hecho a las corrientes teóricas que hunden sus raíces en las posiciones clásicas y neoclásicas.

1.3- La integración regional como herramienta del desarrollo periférico.

En contraste con estas corrientes teóricas se desarrollaron concepciones teóricas que entienden la integración regional como un primer óptimo, especialmente cuando se trata de los países "en desarrollo". Estos enfoques abordan la integración regional como un proceso que, a pesar de no adecuarse a la asignación más eficiente de factores productivos, permite a los países involucrados desarrollar las denominadas ventajas dinámicas que surgen como producto del "aprendizaje" realizado al operar en espacios

[10] Aunque los antecedentes de la sistematización realizada por Marx, pueden encontrarse en la crítica a este método de conocimiento, realizado por Hegel en su *Ciencia de la Lógica* de 1812 (1993). Allí hace una crítica explícita a los desarrollos unilaterales *carentes de concepto*, señalizado en su crítica al atomismo y su aplicación a las ciencias física y política. Esta crítica les cabe perfectamente a las concepciones que toman como punto de partida las decisiones individuales, sean: de los países, de los gobiernos, de los miembros de la sociedad, etc. Dijo Hegel: "Los átomos, principio de la suma exterioridad y por lo tanto de la suma carencia de concepto, afectan [desfavorablemente] a la física en la teoría de las moléculas y partículas, tanto como a la ciencia política, que toma como punto de partida la voluntad particular de los individuos" (1993:213).

más amplios que el antiguo mercado nacional (Amsden 1989, Rodrick 2005). Estos planteos reconocen, por lo tanto, la baja productividad del trabajo presente en estos países y que determina la menor eficiencia del conjunto de sus economías nacionales. Sin embargo, sostienen que el hecho de integrarse con otros procesos nacionales de características similares permite ampliar las escalas de producción, desarrollar potencialmente la cooperación tecnológica, así como transformar el bloque regional en un polo de atracción para la inversión de capital internacional, todo lo que resultaría en un proceso de desarrollo de la productividad del trabajo y aumento de la eficiencia de la región en su conjunto. Este desarrollo de la producción al interior del bloque regional se transforma en la plataforma potencial para acceder luego a mercados ubicados fuera de él (Bekerman *et.al*.,2008: 17).

Esta corriente, que podemos identificar con el neo-estructuralismo en tanto reconoce sus antecedentes en la escuela del estructuralismo latinoamericano y los desarrollos que se ejecutaron desde la Comisión Económica para America Latina (CEPAL), parte de reconocer las diferencias estructurales existentes entre los procesos nacionales que participan de la organización mundial de la producción social. Esta diferencia estructural, que determina la división del sistema mundial en centro económico y periferia, tiende a profundizarse si la organización social se deja en manos del libre movimiento del comercio. De hecho, es a través del deterioro de los términos del intercambio que los países centrales se desarrollan a costas de los periféricos. De modo tal que, para esta corriente, la intervención política sobre las condiciones económicas no sólo es posible sino indispensable, por lo menos desde el punto de vista de los países periféricos. Y en ese mismo sentido la discriminación que los acuerdos regionales introducen en el comercio internacional es planteada como un primer optimo necesario para que los países "en desarrollo" completen su curso.

La integración a nivel regional se concibe como un momento de protección para los países periféricos frente a la necesidad de reestructurar sus economías. Momento que les permite mejorar las condiciones en las que se insertan en el nuevo escenario internacional caracterizado por la globalización conducida políticamente por las posiciones neoclásicas (Godio, 2004:40). Las economías periféricas logran, de este modo, desplegar complementariedades y especializaciones para el desarrollo conjunto de ventajas competitivas, que serían inalcanzables para cada país por separado (Kosackoff, 2006: 81-85). Además de permitir una mayor estabilidad económica regional que facilite el acceso a recursos financieros y permita enfrentar de manera

común las barreras proteccionistas que los países del norte (centro) imponen sobre los del sur (periferia) (Briceño Ruiz – Alvarez de Flores, 2006:81-83). Esto significa que, para esta corriente, la integración regional de los países periféricos implica, en cierto sentido, una estrategia defensiva frente a las transformaciones operadas a nivel del sistema mundial.

Si bien los neo-estructuralistas, en parte aceptan los argumentos de la teoría de la integración basada en el comportamiento del comercio exterior, discuten el modo concreto en que esta se desarrolla. Esto es, reconocen la ausencia de ventajas comparativas estáticas así como el hecho de que los procesos de integración regional de los países periféricos producen necesariamente el efecto de desvío de comercio. A la vez, sostienen que los propios procesos de integración permiten transformar este cuadro. En otras palabras, al reconocer las diferencias existentes en las condiciones de partida de los países periféricos a la hora de la integración consideran necesario sostener por un tiempo la "ineficiencia" de forma tal que la productividad se vaya desarrollando y la brecha se vaya cerrando. Mediante una intervención política clara, la corriente neo-estructuralista plantea la necesidad de llevar adelante la transformación productiva con equidad social (CEPAL, 1994). A través del despliegue de políticas industriales comunes que, de modo selectivo y gradual, se focalicen en el aprovechamiento de recursos comunes; que den posibilidad al crecimiento de las exportaciones industriales, de forma tal de tener cubierto el frente externo, el cual -en su concepción- representó uno de los puntos débiles del planteo teórico original del estructuralismo; que articule el crecimiento industrial con los recursos naturales existentes; y a través de una participación estratégica del Estado, este facilite la incorporación y difusión del progreso técnico como uno de los fundamentos de la productividad; de modo que, autores conciben a la integración regional como una herramienta para la aplicación de una estrategia nacional de desarrollo de los países periféricos[11].

Simultáneamente, esto implica comprender al proceso integracionista entre países "en desarrollo" como una reacción frente a las transformaciones neoliberales del sistema mundial. De este modo, al conformar bloques regionales, se aumenta la presencia en el escenario internacional, pudiéndose incidir en el desarrollo del "orden mundial" de forma tal de transformarlo en uno más equitativo, con diferencias menos

[11] Lo que es comprensible en tanto entienden que la globalización no afectó a la naturaleza del proceso de desarrollo económico, el cual sigue teniendo su eje puesto en el desarrollo nacional, ya que la mayoría de las operaciones económicas mundiales tienen lugar dentro de los mercados nacionales (Ferrer, 2007:432).

violentas entre el centro y la periferia, y en el cual se puedan aprovechar las condiciones creadas por el desarrollo de la globalización, asignándose un sentido más positivo para el conjunto de la sociedad[12] (Godio: 2004: 251). Esta alternativa progresista al proceso globalizador (Guillén, 2007:495) se potencia al integrarse los países y adoptar posiciones comunes en el escenario internacional que, como vimos más arriba, se transformó profundamente a partir de la disolución de la U.R.S.S. y el derrumbe del bloque del "socialismo real" junto con la conformación de la Unión Europea, y que, más recientemente, volvió a modificarse a partir de los acontecimientos desatados a partir de los atentados de septiembre de 2001 en E.E.U.U. En este nuevo escenario, que según estas corrientes muestra el lado vulnerable de la globalización, la conformación de bloques regionales aparece como una herramienta más eficaz para implementar regulaciones a nivel global así como para establecer condiciones de seguridad en las distintas regiones (Fernandes de Oliveira, 2003: 51). En este sentido, la integración regional de los países periféricos es entendida también como una estrategia de política exterior.

Por otra parte, los análisis sostenidos por la corriente neo-estructuralista, también significan una crítica a las teorías de la integración que se basan en el comercio exterior determinado de acuerdo con la dotación de factores productivos. Por un lado, la ya mencionada crítica de hecho al entender a la organización social como estructuralmente diferenciada y, por lo tanto, con procesos económicos y políticos que necesariamente deben actuar de un modo distinto entre sí, y adoptar políticas diferenciadas, de acuerdo a la posición estructural ocupada por los distintos procesos tanto nacionales como regionales. Por otro lado, esta corriente también abre una crítica explícita a partir del estudio de procesos históricos que contrastan con lo que, de acuerdo a la dotación de factores productivos, debería esperarse. Así, el ejemplo del crecimiento experimentado por los llamados "tigres del sudeste asiático" desde

[12]Godio plantea claramente que desde su punto de vista el proceso de la globalización es potencialmente progresivo para la humanidad, sólo que debe dársele un giro a la conducción política del mismo. El autor sostiene que, "la globalización neoliberal es negativa, porque la política pierde terreno frente al mercado. (…) Impulsa procesos de interdependencias comerciales, de mercados de capitales y de innovaciones tecnológicas y productivas; redefine el rol de los Estados nacionales, generaliza normas democráticas universales, de acuerdos institucionales supranacionales y de valores comunes entre pueblos y naciones. Desde esta óptica, la segunda mundialización de la economía es un motor del progreso histórico pues crea las condiciones para cambios favorables en el sistema de relaciones internacionales, económicas y políticas entre los Estados. (…)La segunda ola de mundialización de la economía genera consecuentemente potenciales condiciones para la emergencia de nuevos avances a favor de la democracia, la libertad, la igualdad y la humanización del trabajo. Pero esas condiciones sólo se desarrollarán derrotando al neoliberalismo..." (2004: 251).

mediados de la década del 70, y más recientemente –aunque con características distintas- el protagonismo adquirido por el proceso de crecimiento de China, permitió a ésta corriente contraponer un caso de desarrollo no basado en la dotación de factores y su libre organización (asignación y remuneración) a través de las fuerzas del mercado. En particular, se plantea que los países del sudeste de Asia se desarrollaron sobre la base del crecimiento de su competitividad internacional sin contar con una abundante dotación de recursos naturales y con una fuerte intervención política de sus respectivos Estados nacionales mientras que, por el contrario, los procesos nacionales de América Latina, con una abundante dotación de recursos naturales y una conducción política neoliberal, es decir, sin interferir el comportamiento del mercado, no logró mejorar su posición internacional a todo lo largo de las décadas de 1980 y 1990 (Guzmán- Aboites, 1993: 67).

En síntesis, desde esta perspectiva el MERCOSUR[13] es entendido como una estrategia de inserción y protección frente al proceso de globalización (Godio, 2004: 40), que le permite a los países de la región incidir en el curso de esta misma otorgándole una orientación que busque equilibrar la relación entre los distintos países[14] (CCSCS, 2004:1). A la vez, fomenta el desarrollo de las economías industriales de los países miembros, frente al agotamiento de los modelos de industrialización por sustitución de importaciones, a través de la profundización de comercio regional y el desarrollo de las economías de escala; y les permite fortalecer su posición en la negociación de sus respectivas deudas externas. Además, opera como herramienta de reaseguro de los procesos de redemocratización que se abrieron en los países del Cono Sur desde mediados de los 80 (Schvarzer, 2001:22-24).

1.4- Un segundo balance: sobre los enfoques neo-estructuralistas.

El progreso que la perspectiva neo-estructuralista aporta al estudio sobre los procesos de integración económica se basa en el reconocimiento de la existencia de

[13] En el próximo capítulo nos detendremos especialmente a analizar como conciben el MERCOSUR desde esta corriente, ya que se trata de la concepción que predomina entre las organizaciones sindicales de la región, además de que la "dimensión sociolaboral" es una de sus preocupaciones.

[14] El documento de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur al que hacemos referencia lo plantea abiertamente: "(...) entendiendo que la construcción del Mercosur no constituye un mero proyecto comercial o aduanero sino un proceso político de mayor envergadura que tiene como principal objetivo la marcha hacia la unidad de los pueblos latinoamericanos, para aportar a una integración hemisférica equilibrada y socialmente armónica, el desarrollo sostenible y equitativo de las sociedades que lo conforman y el fortalecimiento geopolítico de la región." (CCSCS: 2004:1).

diferentes modalidades adoptadas por el modo de producción capitalista, sin dejar de entenderlo como un sistema mundial. Sin embargo, este mismo progreso se transforma en una limitación en cuanto el reconocimiento de estas diferentes modalidades se asume como expresión de diferentes contenidos. Es decir, cuando el avance del conocimiento concreto que significa reconocer las diferentes formas que adopta la acumulación de capital en los distintos procesos nacionales se transforma en una nueva abstracción al trocar el rol de estos ámbitos nacionales. Ahora éstos dejan de ser entendidos como las formas concretas necesarias en las que se recorta el proceso mundial de acumulación capital -la relación social general que establecen los miembros de la sociedad al producir su vida en el modo de producción capitalista (Marx: 1994)- para pasar a ocupar el lugar del contenido "esencial" de la acumulación de capital.

Este trastrocamiento de forma por contenido en el modo de encarar los procesos nacionales lleva a que los enfoques basados en el neo-estructuralismo analicen a todos los países como portadores de la plenitud de las potencias del modo de producción capitalista (Osorio 2003, 142-144); enfoque que lleva a que la cuestión del desarrollo de los distintos recortes del proceso de producción social se transforme también, reduciéndose a descubrir las políticas adecuadas, a partir de las capacidades nacionales, para sortear del mejor modo posible las limitaciones "exteriores",de forma tal de logar destrabar y desplegar (liberar) de una vez por todas estas potencias generales comunes a todos los procesos de acumulación de capital. Por su parte, las diferencias estructurales entre el centro y la periferia del sistema capitalista se trastocan, a su vez, en diferencias de poder para implementar o trabar las medidas tendientes a esta liberación[15] lo que explica el protagonismo que esta corriente teórica otorga al accionar del Estado y a las decisiones tomadas por los gobiernos, que llega incluso a que, al estudiar los procesos nacionales, se deje de lado la perspectiva global del sistema mundial; así queda de manifiesto en la interpretación del crecimiento de los países del sudeste asiático como consecuencia de la forma de intervención del Estado nacional y no de las transformaciones producidas en el sistema mundial (Grosfoguel, 2003: 159-160). Los estudios sobre la integración regional encuentran este mismo destino, reduciéndose a instrumentos nacionales para el logro de objetivos nacionales, buscando desplegar las potencias generales contenidas en cada proceso nacional de acumulación. Sus funciones

[15] Bresser-Pereira lo plantea muy claramente respecto de la vertiente desarrollista del estructuralismo: "El desarrollismo no fue una teoría económica, sino una estrategia nacional de desarrollo. Basándose en las teorías económicas disponibles, buscaba formular la estrategia que le permitiera a cada país de la periferia capitalista alcanzar gradualmente el nivel de desarrollo de las naciones centrales" (2007:112).

se limitan a la cooperación, la coordinación y el intercambio entre naciones, que despliegan conjuntamente sus estrategias nacionales de desarrollo.

Este abandono de la perspectiva global del sistema mundial como un todo se puede entrever desde el origen mismo de la caracterización que hace esta corriente de la organización general de la producción social a través de la acumulación de capital. Desde un principio, la corriente estructuralista original, entendió el sistema mundial no como una unidad en sí misma que se desarrolla y se realiza a través de variadas y diversas formas concretas nacionales, sino más bien como el resultado de la articulación (lograda mediante la permanente contradicción entre enfrentamiento y cooperación) de distintos procesos nacionales. Luego, este sistema mundial se presenta estructurado en dos tipos diferentes de procesos, unos centrales y otros periféricos, que se vinculan entre sí a través del comercio internacional, lo cual da existencia a la división internacional del trabajo entre aquellos países que producen mercancías basadas principalmente en los recursos naturales y aquellos que se alimentan de éstas para elaborar las denominadas mercancías industriales y abastecer a los primeros. De este modo, sobre la base de la tendencia al deterioro de los términos del intercambio entre estos dos tipos de mercancías, cada una producida por un tipo de proceso nacional, el comercio reproduce la diferencia estructural que separa a los distintos países (Prebisch: 1981). Cuando avanza sobre la determinación de esta tendencia al deterioro de los términos del intercambio, esta corriente encuentra que la misma responde a la existencia de una diferencia de poder entre los países y entre los actores sociales presentes a su interior (Bernal-Meza, 2005b:85; Kay, 1991: 104).De este modo, al intentar entender el funcionamiento del sistema mundial el estructuralismo nos envía sistemáticamente a los procesos nacionales.

A su vez, a pesar de ser un desarrollo teórico que constituye una crítica a la teoría clásica y neoclásica, comparte con ella el límite explicativo que significa analizar el comportamiento de la producción social exclusivamente desde el punto de vista del movimiento comercial entre los procesos nacionales, ya sea a nivel global o regional. Más específicamente, al enfocar el sistema mundial y su "articulación" entre los distintos recortes nacionales a través del movimiento de la circulación de las mercancías como elemento explicativo, anula la posibilidad de indagar sobre la determinación de esa circulación por el movimiento de la producción. Nuevamente nos encontramos, entonces, con la abstracción de partes de la totalidad social y el consiguiente desarrollo

unilateral de explicaciones que no tienen en cuenta la unidad de la acumulación social de capital.

Esta falencia obstruye la posibilidad de comprender el actual proceso de internacionalización de la producción, del cual la integración regional constituye un momento, como parte del desarrollo de la unidad mundial de la acumulación de capital. Por esta razón, en lo que sigue avanzamos sobre enfoques teóricos que ponen el énfasis explicativo de las transformaciones en la organización social, en los procesos de producción. Esto es, pasamos de una posición teórica que avanzó en diferenciar las formas adquiridas en la circulación del capital, y la consiguiente distinción de los cursos de acción política a seguir en función de esas diferencias, a una que pretende explicar el por qué de esas distintas formas de circulación a partir del análisis del comportamiento global de la producción social.

1.5- La crítica de la economía política y la integración regional periférica en la división del trabajo, o las distintas formas regionales de realizarse la unidad de la acumulación.

Los estudios que se desarrollaron desde la perspectiva de la crítica de la económica política surgida a partir de los desarrollos de Marx, entienden a los procesos sociales que se desenvuelven dentro de los distintos recortes, tanto nacionales como regionales, del proceso mundial de acumulación de capital como momentos en el despliegue de la totalidad de la producción social global.

Este punto de partida es común tanto para aquellas corrientes que se desarrollaron a partir de su discusión con los enfoques estructuralistas, como es el caso de la denominada "teoría marxista de la dependencia", como aquellos que desarrollaron sus posiciones desde la tradición clásica de la crítica de la economía política.

La teoría marxista de la dependencia, como expresa uno de sus defensores: "vislumbra la totalidad de la economía mundial distinguiendo, sin embargo, al mismo tiempo, las especificidades nacionales y regionales, la cuales abren un espacio teórico para estudiarlas y generar justamente los elementos constitutivos de la teoría de la dependencia que también den cuenta, simultáneamente, de la esencia y dinámica del sistema capitalista internacional" (Sotelo Valencia, 2005:86).

Por su parte Iñigo Carrera sostiene que "…la acumulación de capital [se presenta] como un proceso cuya unidad está determinada por su esencia mundial, que se realiza tomando forma de procesos nacionales mutuamente independientes" (2008:160).

De forma tal que el análisis de los procesos de integración regional no pueden ser estudiados, desde este punto de vista, sin tener presente los cambios producidos en la unidad del modo de producción capitalista. Es decir, en cuanto la unidad está puesta en la producción de capital, los movimientos de cada recorte nacional particular del proceso mundial de acumulación de capital deben analizarse a la luz de la forma histórica concreta desarrollada por el propio proceso de acumulación nacional de capital. Este análisis debe hacerse entendiendo al proceso de internacionalización de la producción que viene desplegándose en los últimos 40 años, apoyado en el aumento de la productividad del trabajo social que significó la innovación tecnológica de la informática y la microelectrónica, como el modo concreto mediante el cual el capital avanza en la extracción de plusvalía relativa[16] como una necesidad inmanente suya[17].

Desde esta perspectiva, los cambios en el ámbito de la circulación, el aumento de la interdependencia comercial enmarcada en la globalización creciente, las transformaciones en las relaciones que los Estados nacionales establecen entre sí, el nuevo "orden" mundial, el resurgimiento del regionalismo, etc. en suma todos los cambios en la forma de organización actual del conjunto de la sociedad, sólo puede comprenderse concretamente a partir de entenderlos como momentos particulares del proceso de internacionalización del circuito de reproducción del capital global (Dabat, 1994:21). Este movimiento de internacionalización no es un proceso aparecido de modo original en el último cuarto del siglo veinte, sino que, por el contrario, es un movimiento que está presente desde los inicios del capitalismo debido a la necesidad inmanente del propio capital de expandir su ámbito de acción, con el consiguiente desarrollo de la socialización creciente del trabajo privado. Sin embargo, en los últimos 40 años, y mediado por el desarrollo de la productividad del trabajo social arriba mencionado, el propio proceso de producción (y con él, el ciclo del capital productivo) comenzó a desplegarse y reproducirse a través de la interacción directa entre distintos ámbitos nacionales. Sumándose de este modo a la realización internacional de los ciclos de capital mercantil y dinerario que ya venían operando a ese nivel desde mucho tiempo antes (Astarita, 2005: 175).

[16] "La plusvalía producida mediante la *prolongación* de la jornada de trabajo es la que yo llamo *plusvalía absoluta*; por el contrario, a la que se logra *reduciendo* el tiempo de trabajo necesario, con el consiguiente cambio en cuanto a la *proporción de magnitudes* entre ambas partes de la jornada de trabajo, la designa con el nombre de *plusvalía relativa"* (Marx, 1994: 252-253).

[17] "Por eso es afán inmanente y tendencia constante del capital reforzar la productividad del trabajo, para de este modo *abaratar las mercancías, y con ellas los obreros*" (Ídem.:256-257).

Dentro de esta perspectiva algunos autores entienden que la internacionalización del circuito de reproducción del capital global surgió como respuesta a la crisis provocada por la tendencia decreciente de la tasa de ganancia a mediados de la década de 1970. Respuesta que se continúo en una segunda etapa de reestructuración a través de la conformación de los bloques regionales que permitieran a algunos capitales garantizar su acceso a los mercados (Contreras, 1993: 122-123).

Para otros, por el contrario, la caída de la tasa de ganancia experimentada en los años 70 representó la manifestación del avance de la crisis de superproducción general de capital, que se desarrolló sobre la base de las transformaciones realizadas en los procesos de trabajo y que multiplicaron particularmente la capacidad productiva del trabajo social[18] (Iñigo Carrera, 2008a:85-83).

Más allá de la discusión concreta sobre cuál es la necesidad que se realizó en el proceso de expansión de la internacionalización del capital, lo cierto es que la reconfiguración operada en el ámbito de la producción y su organización a través de la circulación significó el desarrollo -bajo una nueva forma- de la división internacional del trabajo. Ésta ya no se basa, exclusivamente, en la existencia de, por un lado, países productores de materias primas y por otro de productores de mercancías industrializadas. Por el contrario, la misma se ha transfigurado en una división de los procesos de trabajo que se ubican en distintos ámbitos nacionales de acuerdo al grado de complejidad productiva que se despliega en cada una de las etapas de la producción. De este modo, la unidad general del proceso productivo se fragmentó geográficamente en los distintos países que se especializaron en la realización de cada una de las partes que conforman el ciclo de producción, de acuerdo a la productividad del trabajo que debió ser puesta en acción en cada caso. Así, la realización de los procesos de trabajo más complejos se concentró en aquellos ámbitos nacionales en los cuales la población obrera es reproducida de manera general en las condiciones necesarias para que su fuerza de trabajo sea portadora de una subjetividad productiva en constante desarrollo. Es decir, aquella porción del obrero colectivo que tiene en sus manos la expansión y aplicación del conocimiento científico que permite al capital avanzar sobre el control de las fuerzas naturales y someterlas, mediante el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad, utilizándolas como medios de producción para la transformación de la naturaleza en un

[18] En este trabajo Iñigo Carrera sustenta su interpretación apoyado en la elaboración de los datos estadísticos que grafican el comportamiento de la tasa de ganancia anual del capital social en Estados Unidos desde 1929 hasta 1999 (2008:92).

medio útil para la producción social. Mientras que los fragmentos más simples del proceso de trabajo se desplazan hacia aquellos países donde el capital cuenta con grandes masas de fuerza de trabajo portadora de una subjetividad productiva degradada a la simple condición de apéndice de la maquinaria o partícipe de la moderna división manufacturera del trabajo[19].

El despliegue de esta nueva división internacional del trabajo, al estar basada en la diferenciación de la subjetividad productiva de las distintas fracciones del obrero colectivo geográficamente separadas, le permite al capital diferenciar a su vez las condiciones de reproducción de los trabajadores portadores de los distintos atributos productivos. Esta determinación conlleva, junto con una marcada y acelerada desigualdad en las condiciones de vida de la población obrera en los distintos procesos nacionales, la caída del conjunto del valor de la fuerza de trabajo necesaria para llevar adelante la producción social en estas nuevas condiciones, dando forma de este modo concreto al avance del capital en la extracción de más valor sostenido sobre la base de la producción de plusvalía relativa (Iñigo Carrera, 2008a:56-68).

Los distintos momentos que se fueron desplegando en el curso de la configuración de esta nueva división internacional del trabajo determinaron, a su vez, la transformación de los modos de actuar de las distintas clases sociales y de las organizaciones mediante las cuales éstas orientaban sus acciones dentro y fuera de sus respectivos ámbitos nacionales. Especialmente los cambios realizados en la etapa actual de la acumulación de capital significaron la necesidad de reorganizar y reactualizar el contenido de la acción política de la clase obrera (Gill, 1993: 7), entendiendo dentro de esta acción política la intervención a favor de sus intereses históricos en los procesos que regulan y organizan la circulación global de las mercancías y que fueron tomando forma en el despliegue de los distintos procesos de integración (Rozo, 1993: 309).

[19] Iñigo Carrera distingue un tercer tipo de participación en esta nueva división internacional del trabajo en aquellos países que se limitan a operar como fuente de superpoblación, sintetizando la nueva división del trabajo del modo siguiente: "La división internacional del trabajo no se basa ya simplemente en la provisión de materias primas para los países donde la acumulación toma su forma clásica desde otros países en donde las condiciones naturales permiten una mayor productividad del trabajo. Su especificidad contemporánea está dada por la fragmentación internacional de la subjetividad productiva del obrero en la gran industria. Unos países se caracterizan por concentrar la explotación de la fuerza de trabajo de subjetividad productiva expandida. Otros concentran especialmente la explotación de la fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada. Y los de un tercer tipo funcionan esencialmente como reservorios de población obrera a la que el capital ha privado de toda subjetividad productiva, convirtiéndola en una superpoblación consolidada" (2008: 84). Más adelante veremos también que este autor destaca la existencia de otro tipo de procesos nacionales que no participan directamente en esta nueva división del trabajo, sino que se reproducen en el marco de la vigencia de la anterior forma de diferenciación nacional de la producción.

Partiendo de estas profundas transformaciones de la unidad de la producción social, las distintas corrientes que se posicionan desde la crítica de la economía política explicaron los procesos regionales a través de los cuales estas transformaciones se llevaron adelante. Pudiendo distinguirlos a través de las dimensiones de los procesos sociales regionales que priorizan a la hora de basar sus explicaciones.

La corriente expresada por los desarrollos de Frambes-Buxeda (1993: 1994), que combina elementos de la teoría marxista de la dependencia con los planteos de la escuela del sistema-mundo de Wallerstein, enfatiza más en las formas políticas de estas transformaciones. Desde esta posición caracterizan al sistema-mundo como compuesto por diversos subsistemas regionales interrelacionados a través de la permanente competencia. De este modo la competencia de los subsistemas encabezados por Estados Unidos, Europa y Japón, determina el comportamiento de los diferentes países que componen estos subsistemas regionales. En este marco, explican la integración regional en América Latina como un proceso subordinado a los intereses del subsistema encabezado por Estados Unidos. Caracterizando a las políticas neoliberales, la apertura unilateral y las reformas estructurales con que se llevaron adelante y que fueron consolidadas mediante los esquemas de integración regional como las herramientas a través de las cuales se benefician los capitales estadounidenses para fortalecer su posición frente a los otros subsistemas.

1.5-a- La teoría marxista de la dependencia y sus límites.

Por su parte los planteos propios de la teoría marxista de la dependencia, representada originalmente por Marini y continuada en la actualidad por los trabajos de Sotelo Valencia y Dias Carcanholo, también caracterizan al proceso de integración regional latinoamericano en su relación con los intereses del capital social de Estados Unidos. Si bien, esta corriente desarrolló un planteo teórico muy sofisticado (a partir de las posiciones originales del estructuralismo) para analizar el funcionamiento particular del capitalismo latinoamericano, mediante la condición de dependiente de éste capitalismo y el desarrollo de distintos fenómenos que denominan como sub-imperialismo regional, terminan explicando los procesos sociales de los distintos ámbitos nacionales de América Latina subordinados a las necesidades de reproducción del capital norteamericano.

Una de las diferencias que marca la teoría marxista de la dependencia con respecto a las teorías del estructuralismo original es que si bien comparten la diferencia

estructural entre los países del centro y los periféricos, los estructuralistas conciben la diferencia como meramente cuantitativa (razón por la cual como ya se indicó más arriba, en caso de dar con la política correcta que libere las potencias dormidas en sus procesos nacionales esta diferencia desaparecería) mientras que la condición de dependientes de los procerosos periféricos es cualitativamente distinta. La dependencia está, en estos planteos, determinada por la forma concreta que adopta la vinculación que se establece entre estos espacios de calidades diferentes en el marco de la unidad mundial (Dias Carcanholo, 2005:5-6).

La relación que se instituye entre los países centrales y los periféricos es una relación de dependencia que se establece y reproduce mediante el intercambio desigual que rige la relación entre ellos. El intercambio desigual se produce, en términos del propio Marini, por "el mero hecho de que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo pueden hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual. Esto implica que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor que producen, y que esta cesión o transferencia se acentúe a favor de aquel país que les vende mercancías a un precio de producción más bajo, en virtud de su mayor productividad"[20] (Marini, 2007 :112).

Este intercambio desigual, está determinado por la dependencia tecnológica (los países dependientes no pueden producir las innovaciones tecnológicas o no lo pueden hacer con la misma facilidad) que va a llevar a su vez a que el desarrollo industrial de

[20] Esta definición de las condiciones en que se produce el intercambio desigual parecerían estar describiendo la producción de mercancías que se realiza sobre condiciones naturales no plenamente controlables por el capital medio, que permite a su poseedor recibir un valor mayor al trabajo invertido en su producción. Mayor valor que toma su forma transfigurada de renta diferencial de la tierra.
Tal y como Marx lo expuso en El Capital (1994): "Nace [la renta diferencial del suelo] de la mayor capacidad natural productiva del trabajo, unida al empleo de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que se halle a disposición de todos los capitales invertidos en la misma rama de producción, (…) Trátase, por el contrario, de una fuerza natural monopolizable. (…) Esta condición natural la brinda la naturaleza solamente en ciertos sitios, sin que ninguna inversión de capital pueda inventarla allí donde no existe. (…)Por consiguiente, la ganancia extraordinaria obtenida por el empleo de un salto de agua no nace del capital, sino de la utilización por éste de una fuerza natural monopolizable y monopolizada. En estas condiciones, la ganancia extraordinaria se convierte en una renta del suelo, es decir, corresponde al propietario del salto de agua." (600-601)
Aunque entendemos que Marini no se refiere a éste intercambio, la ambigüedad de esta definición de intercambio desigual –permite que pueda utilizarse para decir que los países europeos compradores de las materias primas producidas en América Latina establecieron las condiciones de dependencia de Europa hacia América Latina- expresa la incapacidad de ese concepto fundamental para entender concretamente el proceso de vida social.
En Iñigo Carrera (2007:81-82) se puede encontrar el desarrollo detallado de la discusión con la versión presentada por Laclau en 1969 sobre la dependencia de los países que transfieren valor a otros y el papel de la renta diferencial del suelo en la determinación del sentido de esa transferencia.

los procesos dependientes se realice subordinado a la acelerada renovación técnica del capital norteamericano.

La transferencia de valor que implica el intercambio desigual, impulsa a que en el país dependiente se desarrollen mecanismos encaminados a incrementar la producción interna de valor, de modo tal que se compense el valor transferido hacia los países centrales. El mecanismo de compensación desarrollado no interrumpe el proceso de transferencia hacia el exterior, sino que se limita a reducir sus efectos negativos para el proceso dependiente de acumulación de capital. A través de aumentar la extensión y la intensidad en la explotación de la fuerza de trabajo, estos procesos nacionales incrementan el valor producido, de modo tal que la superexplotación de la fuerza de trabajo es el mecanismo desarrollado, según Marini, para sostener la acumulación de capital dependiente a pesar de la transferencia de valor hacia los países centrales (Marini; 2007: 113).

Según esta teoría, la relación de dependencia que caracteriza la ligazón entre los países periféricos con la unidad mundial del capital, determina la forma particular que desarrollan estos procesos nacionales, al basarse sobre la superexplotación de la fuerza de trabajo sus mercados internos adoptan dimensiones especialmente restringidas, dificultando el flujo normal de la reproducción.

Cuando estalla la crisis producto de la caída de la tasa de ganancia a mediados de la década del 70, el capital en los países centrales responde con la reestructuración productiva que da forma al proceso de internacionalización de la producción de capital, apoyado sobre la innovación tecnológica (Marini.2007: 237).

La revolución tecnológica aceleró los tiempos de renovación del capital constante, dificultando su amortización definitiva y por lo tanto obligó al capital imperialista a acelerar la exportación de bienes de capital y con ello la difusión de la nueva tecnología hacia los países dependientes (Marini, 2007:132).

De modo que la reestructuración productiva impactó sobre los procesos nacionales dependientes a través del crecimiento de su capacidad de producción industrial y la incorporación de las nuevas técnicas de producción, desarrollando por lo tanto la competitividad de estos ámbitos nacionales de acumulación de capital. Dejándolos en condiciones de transformarse en el lugar de radicación de las etapas más básicas de los procesos industriales globales (Marini, 2007: 133).

Es decir que mediante la aplicación general de las políticas neoliberales y de las correspondientes medidas de flexibilización laboral, la aplicación de las nuevas formas

de organización y gestión de la fuerza de trabajo, los países centrales, y principalmente el capital imperialista norteamericano, despliegan en América Latina las nuevas condiciones de producción. Esta transformación homogeneiza los procesos de producción y por lo tanto tiende a igualar la productividad del trabajo, que permite la inserción de los países dependientes en la nueva división internacional del trabajo[21] (Marini, 2007: 240). Esta igualación de la productividad es la que permite la fragmentación internacional de los procesos productivos sobre la base de la diferenciación de las condiciones de reproducción de las distintas fracciones nacionales que conforman el obrero colectivo.

Sin embargo al continuar bajo la condición de procesos nacionales dependientes cuya reproducción se realiza mediante la superexplotación de la fuerza de trabajo se mantienen, aun en estas nuevas condiciones, las trabas al proceso de acumulación que impone el tamaño particularmente restringido de sus mercados internos, de forma tal que para sostener su reproducción en el tiempo se les hace necesario avanzar en la integración regional como forma de ampliar los respectivos espacios de actuación de los capitales imperialistas en la región.

De este modo, para la teoría marxista de la dependencia el proceso de integración regional en América Latina está determinado como el modo particular de insertarse la región en la nueva división internacional del trabajo, esto es, de un modo subordinado a los intereses del capital de los países centrales.

Dentro de esta concepción de la integración regional para los países dependientes, el MERCOSUR es caracterizado como un caso en cierto sentido particular: si bien surgió en el contexto general de la expansión del neoliberalismo y comparte la determinación general de conformar un proceso subordinado a los intereses de los Estados Unidos, posee sin embargo cierto nivel de autonomía que le permite en algunos momentos particulares hasta llegar a posiciones de abierta oposición.

La primera consideración crítica que podemos realizar respecto al desarrollo teórico realizado por la teoría marxista de la dependencia está vinculada con los rastros

[21] Sintetizado en los propios términos de Marini: "La misma necesidad impuesta por la competencia de recurrir a nuevas formas de reducción de gastos de circulación (como el sistema de just in time, que quiere dispensar la formación de existencias) y de descentralización productiva (como la tercerización), no implica sólo grados superiores de centralización del capital, sino que obligan a la difusión de la tecnología, particularmente en relación a los métodos directos de producción (aunque no, evidentemente, a nivel de su concepción). La difusión tecnológica es dispensable a la estandarización de las mercancías y, pues, a su intercambiabilidad, con lo que se tiende, a la larga, a homogeneizar los procesos productivos y a igualar la productividad del trabajo y, por consiguiente, su intensidad" (2007:240).

que dejó su punto de partida original en su posterior evolución. Principalmente estos "defectos de origen" se expresan en la caracterización del sistema mundial como estructuralmente dividido en centro y periferia, reproduciendo, aunque de un modo mucho más sutil, la concepción original que entiende a la unidad mundial de la acumulación de capital como el resultado de la articulación de sus distintas partes componentes. En lugar de entender a estas partes como las formas particulares de existencia de esa unidad mundial, *conceptualmente anterior* por decirlo de algún modo. Esta "falla de origen" arrastrada se hará presente a lo largo de su desarrollo cuando, después de haber avanzado en la diferenciación del modo en que se vinculan los procesos nacionales con la unidad mundial en las distintas etapas históricas y de haber elaborado una explicación específica del modo de funcionamiento del capitalismo latinoamericano[22], retroceda hacia posiciones que homogeneizan las características presentadas por todos los procesos sociales que no entran en la categoría de países centrales. Concretamente, cuando se dedican a analizar los impactos de las transformaciones realizadas en la internacionalización del capital, vuelven a dividir el mundo en las dos categorías originales. Extrapolando procesos que efectivamente se desarrollan en algunas partes en que se fragmenta la unidad mundial de la producción a la totalidad de los procesos que entran en la denominación de periféricos.

Esta homogeneización se pone de manifiesto especialmente en el análisis de los procesos de integración regional Desde esta perspectiva todos los procesos de integración estarían dando forma a un mismo contenido, a saber: la inserción subordinada y dependiente a la nueva división internacional del trabajo, sean los procesos de integración en curso entre los países del sudeste de Asia, sean los países de Centro América o los del Cono Sur de América Latina.

Sin embargo, las inocultables diferencias que existen entre los procesos desarrollados en esas tres regiones periféricas, llevan a esta perspectiva a abandonar el método de enfocarse en el análisis de las condiciones en que se realiza la producción social y a hacer uso del argumento institucionalista que reduce las explicaciones sobre las diferencias existentes de acuerdo a los distintos modos en que las reformas estructurales y la adaptación al proceso de reestructuración productiva, fueron llevados adelante por cada Estado nacional (Marini, 2007: 250). Es decir que terminan

[22] Independientemente de que no acordemos con esta explicación, la reconocemos como un progreso del conocimiento que busca entender las diversas formas concretas de realizarse las determinaciones generales del modo de producción capitalista.

abandonando su planteo metodológico original de analizar *la esencia y la dinámica del modo de producción capitalista,* distinguiendo las distintas formas en que se realiza su unidad en el movimiento de los procesos de producción[23].

1.5-b- La crítica de la economía política.

Por su parte la perspectiva que se desarrolló más inmediatamente desde la crítica de la economía política, realiza una diferenciación de los distintos procesos regionales de acuerdo a las diferentes modalidades concretas en las que cada uno participa de la unidad mundial del proceso de acumulación de capital y de su transformación. Es decir que a partir de estas transformaciones se analizan los distintos procesos nacionales y regionales de acumulación como momentos diferentes de las nuevas condiciones de producción de la vida social.

Iñigo Carrera parte de la caracterización de la nueva forma que toma la unidad mundial de la acumulación de capital bajo sus distintas formas nacionales de existencia, que ya mencionamos más arriba. Es decir, del despliegue de una mayor división internacional de los procesos productivos, sobre la base de la fragmentación geográfica de sus distintas partes componentes. Esta fragmentación esta regida por las condiciones de vida (y por tanto de reproducción) diferenciadas de las distintas fracciones nacionales del obrero colectivo de la gran industria. Las condiciones de reproducción estas fracciones aparecen separadas de acuerdo a los atributos productivos que el capital necesita poner en acción en cada parte del proceso de producción (2008:56-68).

Esta modalidad desarrollada por la totalidad del proceso de producción social del capital diferencia, a su vez, los distintos modos en que los países participan de su realización. En la determinación, de estos distintos modos de participación, inciden las características que el desarrollo histórico concreto fue desplegando en los diversos procesos nacionales.

De este modo, como vimos más arriba, se diferencian los procesos nacionales donde se concentran las partes más complejas de la producción social de aquellos otros donde se desarrollan aquellas actividades más simples, que son realizadas por una masa de trabajadores que intervienen como meros apéndices de la maquinaria y órganos

[23] El mismo abandono metodológico lo encontramos en el planteo de Astarita (2004:240-245) cuando después de haber enunciado la necesidad de comprender el movimiento de la totalidad del proceso social, a partir del comportamiento del proceso de producción de esa totalidad, recurre al denominado "giro político", es decir a los cambios políticos que comenzaron a producirse en el mundo a partir de la década del 70, para explicar las transformaciones en las condiciones de producción en la que tomó forma concreta de existencia el proceso de internacionalización del capital.

parciales en la moderna división manufactura del trabajo. Del mismo modo se diferencian también de aquellos que se limitan a constituirse en reservorios de fuerza de trabajo sobrante para las necesidades del capital.

Sin embargo en las condiciones actuales en las que se desenvuelve la unidad mundial de la acumulación de capital, persisten todavía regiones que organizan y realizan sus procesos nacionales de valorización del valor sobre la base de las condiciones de la "vieja" división internacional del trabajo[24]. Se trata de procesos nacionales en los cuales al capital "sigue siéndole más beneficioso valorizarse (…) en base a su asociación con los terratenientes en la apropiación de la renta del suelo agrario y minero" (Iñigo Carrera, 2008a: 65). Es decir, procesos en los cuales la apropiación de renta del suelo por parte del capital industrial constituye una característica específica de las condiciones en las que realizan su proceso de acumulación de capital. En estos países, la asociación del capital con los terratenientes se lleva adelante mediante la instalación productiva de estos capitales que, para hacer efectiva la apropiación de la renta del suelo, necesitan cerrar su ciclo de producción al interior de los mercados internos de los ámbitos nacionales en cuestión. Pero al tratarse de países que se especializan en la producción de mercancías portadoras de renta para el mercado mundial, a través de la cual participan en la división internacional del trabajo, sus mercados internos resultan especialmente limitados. Esto determina que los capitales que se instalan para apropiarse la renta en asociación con los propietarios privados del suelo, deban adecuar su producción a estos restringidos mercados internos, desplegando una capacidad productiva del trabajo menor a la que corresponde a las condiciones normales o medias de producción. Por lo tanto, los capitales en cuestión instalan, en realidad, sólo un fragmento de si, acorde al limitado tamaño de los mercados internos nacionales a los que destinan su producción.

De modo que estos capitales, que producen normalmente en sus países de origen pero operan como fragmentos suyos en éstas regiones, despliegan una muy baja productividad del trabajo como consecuencia de la pequeña escala que imponen los limitados mercado internos. La compensación de los mayores costos que les significa operar en estas condiciones, la realizan mediante la apropiación de una fuente de riqueza social extraordinaria (en tanto excede a la simple extracción de plusvalía a los

[24] A pesar de contener en su interior una creciente masa de superpoblacion obrera que comenzará, como veremos más adelante, a desarrollar un papel cada vez más importante en esos procesos nacionales de acumulación de capital.

obreros que explotan) como es la renta diferencial del suelo. Por lo tanto, se trata de capitales que no participan del proceso de internacionalización de los ciclos de producción del capital desde estos ámbitos nacionales de acumulación[25] (Iñigo Carrera, 2008a: 65-67).

En el mismo sentido, los procesos regionales de integración en los que participan éstos procesos nacionales y a través de los cuales se reproducen de manera ampliada (como veremos más adelante), no encierran el mismo contenido que aquellos casos de integración regional mediante los cuales algunos ámbitos nacionales de acumulación de capital efectivizan su participación en la nueva división internacional del trabajo.

Es decir, desde esta perspectiva, al ser portadores de esta determinación específica los procesos nacionales de acumulación de capital de la mayoría de los países de América Latina -especialmente los del Cono Sur- y el proceso de su integración regional en el MERCOSUR constituye la reproducción sobre una base ampliada de este modo particular de valorizarse el valor. Esto significa que presenta un contenido claramente diferenciado de los procesos de integración protagonizados por los países del sudeste de Asia, a través de los cuales éstos efectivamente organizan su participación en la división internacional de los procesos productivos, principalmente como países en los cuales su fuerza de trabajo actúa como apéndice de la maquinaria y órganos parciales de la moderna manufactura (Iñigo Carrera, 1999:24).

Los diferentes contenidos que se realizan en los diversos procesos de integración regional son puestos de manifiesto en los estudios desarrollados, desde esta perspectiva por Starosta-Grinberg (2009) y por Grinberg (2010). En el primer trabajo, Grinberg y Starosta destacan las distintas determinaciones que guían el proceso de transformación de la producción social realizado en los países del sudeste asiático en los últimos 50 años, poniendo especial atención en las diferencias con las transformaciones realizadas en los países de América Latina.

En los países de Asia la transformación de las condiciones mundiales de producción del capital permitieron la conversión de la masa de superpoblación sobrante latente en obreros industriales especializados en su función de apéndices de la maquinaria o partícipes de la moderna división manufacturera, transformando la base

[25] En el capitulo tres nos dedicaremos a analizar más detenidamente la forma que toma la acumulación de capital en los ámbitos nacionales donde la renta del suelo desempeña un papel tan importante. Y dedicaremos especial atención a explicar cómo incide ese modo específico de realizarse la acumulación en el proceso de integración regional del MERCOSUR y su relación con la modalidad actual de la unidad mundial de la acumulación.

específica sobre la que se acumulaba el capital en la región. Desde entonces, dejó de sostenerse sobre la base de la producción de mercancías portadoras de renta, para empezar a girar su acumulación en torno a la producción de mercancías industriales realizadas sobre la organización de la explotación de fuerza de trabajo barata con destino al mercado mundial. Los autores destacan que en el caso de los países latinoamericanos no se produjo esta transformación de la base específica de sus procesos de acumulación, tanto por la presencia de una masa mayor de riqueza social apropiable bajo la forma de renta del suelo, como por la presencia masiva de una fuerza de trabajo relativamente más costosa, cuya transformación hubiese significado, desde el punto de vista del capital, mayores costos y menos beneficios que en el caso asiático (Starosta-Grinberg, 2009:773).

En el segundo caso, Grinberg estudia las transformaciones que se vienen desarrollando en las últimas décadas al interior mismo de América Latina. En este caso señala que a través de la profundización de la integración económica de México con los Estados Unidos se está operando una transformación de la base sobre la que se sostiene el proceso nacional mexicano de acumulación de capital. De modo tal que, efectivamente, mediante el proceso de conformación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (el TLCAN o NAFTA por sus siglas en ingles) se viene produciendo al interior de América Latina la fragmentación de los procesos productivos a partir de la diferenciación de las condiciones nacionales de reproducción de las distintas fracciones de la fuerza de trabajo. De este modo, se ubican en México las partes del proceso de producción que requieren una subjetividad productiva más degradada –las tareas más simples del ciclo de producción- y por lo tanto que explota una fuerza de trabajo específicamente abaratada. Mientras que en Estados Unidos y Canadá se distribuyen los procesos más complejos de la producción, poniendo en funcionamiento la fuerza de trabajo portadora de una subjetividad productiva menos degradada o en proceso de expansión. Según este autor, el mismo contenido se viene realizando en los procesos de integración en los que están involucrados los países centroamericanos (Grinberg, 2010: 189-195).

En suma, el aporte que significan los desarrollos realizados por esta corriente nos permite diferenciar más concretamente los distintos procesos sociales de integración regional actualmente en curso. En este sentido reportan un nuevo avance al conocimiento de los procesos sociales, al poner en evidencia la relación concreta entre el movimiento de la unidad mundial del proceso de producción de capital con los

distintos procesos de integración regional, a partir del comportamiento del proceso de producción de la vida social que se organiza a través de los distintos recortes nacionales de acumulación de capital.

De esta forma, podemos distinguir la existencia de diferentes contenidos en los procesos de integración regional actualmente en curso, independientemente de que la forma a través de la cual estos contenidos se realicen, y por lo tanto de la forma bajo la cual se nos presentan para su aprehensión de manera inmediata, resulten similares entre sí. Como vimos en el caso de América Latina, es posible la convivencia, al interior de una misma región, de la integración de procesos de acumulación de capital determinados por la nueva división del trabajo y que forman parte, por lo tanto, del nuevo paso del capital en la producción de plusvalía relativa, como es el ejemplo del NAFTA; con otros procesos de integración como el que se realizan en el caso del MERCOSUR, en el cual persiste la vieja división internacional del trabajo que caracterizó a un momento anterior en la producción de plusvalía relativa.

Esta mayor diferenciación entre los distintos proceso históricos nos otorga una mayor capacidad analítica y por lo tanto de comprensión de los elementos sobre los que la acción política necesita resolver su incidencia.

A lo largo de estas páginas hemos intentado sintetizar un primer recorrido teórico que fuimos desarrollando a lo largo de nuestra investigación. En éste fuimos avanzando desde las explicaciones que entendemos más abstractas hacia las más concretas, las cuales nos brindan una mayor riqueza explicativa.

En ese trayecto pasamos por las corrientes teóricas que se basan en la organización general de la circulación de la producción, tanto bajo sus aspectos comerciales como políticos, como punto principal para explicar el comportamiento social de la integración. Sin embargo, hemos encontramos que estas corrientes hacen abstracción de las diferencias existentes en las formas concretas de realización de la producción al desconocer la determinación que porta la realización de la producción social a través de los recortes nacionales que no son mayormente tenidos en cuenta. De modo tal que, estas corrientes tienden a la excesiva modelización de la integración, lo que los lleva a generalizar a partir de un caso concreto (real o ideal) a la totalidad de los procesos de integración.

La segunda corriente teórica estudiada avanza en hacer más concretos los análisis (más pleno de determinaciones) a partir de reconocer la existencia de determinaciones propias de los recortes nacionales en que se realiza la integración global. Sin embargo, al trastocar la forma por el contenido, terminan tratando a estas determinaciones portadas por el recorte nacional como si fuesen su esencia. De este modo, hacen abstracción de las características concretas de los procesos latinoamericanos de acumulación de capital al plantearlos como portadores individualmente considerados de las potencias genéricas del modo de producción capitalista.

El tercer paso en este camino hacia el análisis concreto lo constituye la perspectiva de la crítica de la economía política. La cual entiende los procesos regionales de integración como un momento necesario del proceso de internacionalización del capital y la fragmentación internacional de los procesos productivos. Es decir que estudia los cambios en la organización de la vida social a partir de explicar estos cambios desde la transformación en el modo concreto en que se produce esta vida social. Aunque algunas corrientes dentro de esta perspectiva y por su condición de herederos del estructuralismo, arrastran algunas de la falencias de aquellos, especialmente al momento de profundizar la diferenciación ya no entre el centro y la periferia sino al interior de los procesos que componen a ésta última. Esta perspectiva les dificulta comprender plenamente las diferencias que se realizan en los distintos casos de integración regional. En este último sentido avanza la otra de las corrientes que parten desde la crítica de la economía política. Estos autores, partiendo desde las transformaciones en los procesos de trabajo y la organización internacional de la producción profundizan la diferenciación entre los distintos casos de integración regional, poniendo como criterio de distinción la forma en la que se liga con la unidad mundial de la producción de plusvalía y con la forma aparencial que éste toma. Así, enfocan los procesos regionales de integración teniendo en cuenta las determinaciones generales y sus formas nacionales de realización.

A partir de este punto nosotros avanzaremos en el caso particular de la integración en el MERCOSUR. Lo haremos a través del estudio del caso concreto de la integración productiva de la industria terminal automotriz del Cono Sur. Partiendo de su estudio volveremos a encontrarnos con los distintos fenómenos concretos que fueron destacados desde las distintas corrientes teóricas analizadas, pero los encontraremos ya como partes de un todo determinado. Es decir ya no se tratará de una *representación*

caótica de un todo, sino una rica totalidad de determinaciones y de numerosas relaciones (Marx: 1975:212).

Capítulo 2: La constitución (incompleta) del Mercado Común del Sur: ¿fallas o forma del funcionamiento normal?

2.1- Los antecedentes de la integración en el Cono Sur.

La relación entre los procesos nacionales de Argentina y de Brasil experimentó variados y profundos cambios a lo largo de sus respectivos desarrollos históricos: de la conflagración bélica entre ellos a alianzas militares para la defensa efectiva de intereses -propios y ajenos-, como ocurrió durante la guerra del Paraguay; de la competencia permanente por ocupar el lugar de referente regional para América Latina que gestó una profunda desconfianza mutua –hecho expresado en la presencia permanente del vecino como una hipótesis de conflicto durante casi la totalidad de las respectivas historias nacionales-, a la iniciativa de conformar una Unión Aduanera entre ambos en la década de 1940 o la participación común en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Esta forma oscilante de la relación cambió radicalmente a partir de la transformación operada en la unidad mundial del proceso de producción social a través de la acumulación de capital en el último cuarto del siglo XX.

En el próximo capítulo nos ocuparemos de analizar detenidamente las formas concretas a través de las cuales la nueva etapa de internacionalización de la producción determinó el curso de estos procesos nacionales. Sin embargo resulta inmediatamente visible que desde mediados de la década del `70 del siglo pasado, ambos procesos nacionales comenzaron a recorrer un camino de mayor acercamiento que culminaría en la constitución del Mercado Común de Sur.

El inicio de este camino a la integración se puede situar en 1979, cuando las dictaduras militares que gobernaban en ambos países firmaron el Acuerdo de Itaipu-Corpus, en el cual los gobiernos de Argentina, Brasil y Paraguay establecieron las condiciones para el aprovechamiento de los recursos hidroeléctricos del Alto Paraná[26] (Fernandes de Oliveira, 2003:58).

[26] Este acercamiento formó parte de un marco general de vinculación en el conjunto de América Latina. Debe tenerse presente que en 1980 se firmó el Tratado de Montevideo, a través del cual se constituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que tenía entre sus objetivos avanzar hacia la conformación de un mercado común en el subcontinente.
Si bien este acuerdo se puede indicar como el inicio formal de la integración, debe tenerse presente que la coordinación de las dictaduras militares se inició unos años antes. Y no sólo se adelantó al acuerdo de Itaipu-Corpus sino que involucró a mayor cantidad de países en dicha coordinación. El ejercicio conjunto de la política represiva regional, expresada en el denominado "Plan Cóndor", involucró no sólo a las dictaduras que gobernaron en Argentina, Brasil y Paraguay, sino que incluyó al otro futuro miembro

Posteriormente, cuando en los dos países se había abierto el nuevo ciclo de gobiernos democráticos, los presidentes Alfonsín y Sarney comenzaron a darle forma a la cooperación a través de la firma de la Declaración de Iguazú en 1985 y de la puesta en marcha en 1986 del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE). Este programa estableció un proceso de creciente cooperación e integración económica a desarrollarse a través de una política gradual. Su intención era crear un espacio económico común que se desarrollase a través de la apertura de determinados sectores de la producción que fuesen profundizando sus relaciones a través del tiempo. De este modo se buscaba permitir que los capitales aplicados en los sectores seleccionados aumentaran sus escalas de producción y realizaran una reestructuración productiva al amparo de la protección regional, como paso previo para su vinculación con el mercado mundial. Es decir, el PICE fue planteado como una herramienta de desarrollo para las economías nacionales en el contexto de la reestructuración de la producción a nivel mundial[27] (Fernandes de Oliveira, 2003:60). En los primeros años de funcionamiento, el programa se efectivizaba mediante la firma de protocolos por sectores productivos o en temas en los cuales los países establecían las metas de cooperación a alcanzar. De este modo, se avanzó en una relativa y diferenciada apertura comercial[28] que acompañó el crecimiento de los intercambios recíprocos, además del nacimiento de proyectos que implicaban una profundización del espacio común (los protocolos sobre fondos comunes de inversión, moneda común o creación de empresas binacionales, son ejemplos de estos proyectos). Sin embargo, la mayoría de estos avances no lograron superar su condición de proyectos, de modo tal que el incremento en el comercio recíproco comenzó a detenerse en los sectores más significativos de la producción (Bouzas, 1993: 3).

El nuevo paso de la integración se dio a fines de 1988 cuando los países firmaron el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo. En él se estableció el

---

pleno del MERCOSUR, Uruguay, así como a varios de los futuros países asociados, como Chile y Bolivia.

[27] Ferrer expone del siguiente modo la interpretación desarrollista de aquel antecedente del proceso de integración: "era esta concepción de la integración sustentable, sobre la base del proceso interno de transformación de los países miembros y de un enfoque endógeno, integrador, movilizador de los recursos, generador de espacios de autonomía en el escenario internacional y de un posicionamiento en las relaciones externas, en las cuales la posición de cada uno de los miembros aparecía fortalecida negociando juntos" (Ferrer,2006:17).

[28] Conviene tener presente que después de la crisis de principios de la década del 80 ("la crisis de la deuda") los organismos multilaterales de crédito aumentaron su presencia y condicionalidad en la región, y que las condiciones que se establecían para facilitar la financiación tenían un importante componente de liberalización comercial.

plazo de diez años para la creación de un espacio comercial común al que se llegaría a través de la eliminación de todas las barreras –arancelarias y no arancelarias- existentes entre Argentina y Brasil, implicando la necesidad de avanzar también en la coordinación de las políticas macroeconómicas (Setti, 2002:5). Este nuevo hito en el camino de la integración mantenía el espíritu gradual y sectorial del PICE, es decir, continuaba dentro de lo que la perspectiva neo-estructuralista entiende como una política de desarrollo (Fernandes de Oliveira, 2003:61). Desde esta concepción se lo entendió como la profundización del proceso de integración a través de los acuerdos bilaterales por sectores, con la intención de que fueran generando crecientes espacios de convergencia, condiciones para desarrollar la especialización intra-industrial, adoptando una política de integración productiva sectorial y de liberalización comercial regulada por el ritmo del intercambio (Ferrer, 2006:23). Sin embargo en el tratado no se establecieron los mecanismos concretos que se utilizarían para alcanzar el objetivo de crear un mercado común en el plazo de esos diez años (Bouzas, 1993: 4).

El proceso de apertura económica entre los dos países se aceleró profundamente en 1990. Los nuevos presidentes de Argentina y Brasil, Menem y Collor de Mello, expresaron un nuevo momento en el proceso de transformación estructural de los procesos nacionales, que tuvo por forma la generalización de las políticas neoliberales. Esta forma adoptó también el proceso de integración. En julio de 1990 ambos gobiernos firmaron el Acta de Buenos Aires, en la cual no sólo se estableció el mecanismo concreto para lograr la conformación del espacio económico común, a través de la reducción automática y lineal de la totalidad de los aranceles que mediaban en el comercio recíproco[29], sino que también se aceleraron los tiempos establecidos hasta entonces para esa conformación. Los plazos para conformar el mercado común se

[29] Esto implicó un cambio significativo en el modo de avanzar en la integración comercial. Hasta ese momento el sistema utilizado era el de los protocolos y los acuerdos graduales y sectoriales, lo cual implicaba la elaboración de listas de mercancías que –a través de sus respectivas posiciones arancelarias- se iban desgravando al ritmo acordado en cada negociación. Esto significaba que todas las mercancías que quedaban fuera de los listados mantenían su nivel de protección anterior. Por el contrario, el nuevo método que se comenzó a implementar a partir del Acta de Buenos Aires invirtió el procedimiento.; vale decir, se estableció un calendario con los sucesivos pasos de la desgravación arancelaria para el universo de las mercancías –esto es, independientemente del sector de producción del que se tratase-, fijando el porcentaje en que debían reducirse todos los aranceles en cada etapa (de ahí la denominación de automática y lineal). Con este nuevo método, aquellas mercancías que fueran a mantener su nivel de protección anterior debían ser incluidas en los listados de excepciones permitidas.
En suma, el viejo método se trataba de definir qué posiciones arancelarias se incluirían en el proceso de integración de acuerdo a las metas fijadas para cada sector involucrado y manteniendo el resto de las mercancías sus aranceles sin variación. Mientras que el nuevo método acordado, por el contrario, se trató de definir qué posiciones arancelarias se excluirían del programa de liberalización arancelaria, quedando todas las demás mercancías sujetas a los plazos y porcentajes de reducción generales.

redujeron de diez a cinco años, de modo tal que el año previsto para el inició del nuevo espacio común integrado quedó fijado en 1995 (en rigor la fecha establecida fue el 31 de diciembre de 1994) (Fernades de Oliveira, 2003:64).

Este proceso se consolidó cuando, en marzo de 1991, los presidentes de Argentina y Brasil, junto con los de Paraguay y Uruguay, firmaron el Tratado de Asunción que constituyó formalmente al Mercado Común del Sur.

2.2- Tratado para la constitución de un Mercado Común.

Con el Tratado de Asunción se creó el Mercado Común del Sur, se definieron sus objetivos, principios e instrumentos, así como el diseño institucional que iba a regir durante el período de transición, desde 1991 hasta 1995 (Torrent, 2006:36). En sus distintos anexos se estableció el programa para la eliminación de las barreras al comercio recíproco (tanto las barreras arancelarias como no arancelarias) manteniendo el método de la reducción automática lineal y generalizada, junto con la elaboración de listas de excepciones transitorias que deberían ir reduciéndose durante el transcurso del período de transición. Se fijó, entonces, la meta de llegar al 31 de diciembre de 1994, momento previsto para entrada en plena vigencia del mercado común, con tarifa cero para todo el universo arancelario y ninguna barrera no arancelaria[30] (Tratado de Asunción, 1991:4).

En el prólogo del tratado se hace mención a la necesidad de la ampliación de los mercados nacionales a través de la integración como condición para el desarrollo con justicia social, a la necesidad de coordinación macroeconómica y la complementación de los sectores de la economía como respuesta a las transformaciones internacionales y especialmente a la conformación de bloques económicos y la adecuada "inserción internacional" de los países miembros. A su vez, define que la creación de un mercado común, en el marco de la integración latinoamericana en curso (ALADI), es la respuesta adecuada a tales necesidades (Tratado de Asunción, 1991:1-2).

Se define, también, que la creación del mercado común implica: la libre circulación del conjunto de las mercancías, "bienes, servicios y factores productivos"; el establecimiento de una política exterior común, tanto comercial a través de la definición

[30] En este punto se hizo presente una de las pocas políticas de discriminación positiva hacia los socios más chicos del proyecto de mercado común. Efectivamente para Paraguay y Uruguay se estableció un cronograma con un plazo más largo para efectivizar la desgravación.

del arancel externo común (AEC) y los acuerdos con terceros países como en la definición de posiciones comunes de intervención en los foros internacionales; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales (comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria, de capitales, de servicios, aduanera, de transporte, de comunicaciones, etc.); y la armonización de las legislaciones nacionales "para lograr el fortalecimiento del proceso de integración" (Tratado de Asunción, 1991:3).

En cuanto a la estructura institucional necesaria para la administración y ejecución del tratado y de todos los instrumentos que se creen en su marco, se establece que éstas quedarán a cargo del Consejo del Mercado Común (CMC) y del Grupo del Mercado Común (GMC), siendo el primero el órgano superior del bloque encargado de la conducción política y de la toma de decisiones, mientras el segundo, GMC, quedó como el encargado de la ejecución de las decisiones, pudiendo auxiliarse a través de distintos subgrupos de trabajo (SGT) creados para distintos temas[31], además de contar con una secretaría administrativa (Tratado de Asunción, 1991:6-8). Se creó, además, una comisión parlamentaria conjunta del MERCOSUR (CPC) para facilitar la integración a través de la trasmisión de información desde los gobiernos a los poderes legislativos de los Estados miembros (Tratado de Asunción, 1991:11).

Durante los años de la transición hacia el mercado común, el intercambio recíproco de mercancías creció aceleradamente como resultado del proceso de liberalización comercial intra-zona. Este crecimiento se desarrolló en simultáneo con los procesos de apertura unilateral del comercio que estaban implementando en cada uno de los países, como parte de sus estrategias nacionales de relación con el resto del mundo. En el caso de la Argentina, desde el inicio mismo de la década de 1990 y como parte del programa económico implementado junto al Plan de Convertibilidad, el proceso de apertura unilateral al mundo se realizó sobre la generalidad de las mercancías. En el caso de Brasil, en cambio, el proceso de apertura comercial se desarrolló con oscilaciones. Se inició durante el gobierno de Collor de Mello al principio de la década pero frente a la caída del presidente y sus sustitución por Itamar Franco en el año 1992 se detuvo. Sin embargo, la apertura volvió a tomar renovado impulso con el programa económico lanzado por Cardoso inmediatamente antes de asumir la presidencia, cuando

[31] Los diez SGT creados en el Tratado de Asunción fueron: asuntos comerciales, asuntos aduaneros, normas técnicas, políticas fiscal y monetaria relacionadas con el comercio, transporte terrestre, transporte marítimo, política industrial y tecnológica, política agrícola, política energética, coordinación de políticas macroeconómicas (Tratado de Asunción, 1991: 29).

lanzó el Plan Real en 1994. La apertura comercial, al mundo y en la región, así como el desarrollo de los programas de privatización de las empresas estatales, formaron parte del programa económico que incentivó la entrada de inversiones extranjeras directas (IED) en la región. Con muchas de estas inversiones distintos sectores de la producción iniciaron (o profundizaron, según el caso) los procesos de reestructuración productiva que permitieron a los capitales operar en las nuevas condiciones que estaba estableciendo la conformación del bloque regional[32] (Fernandes de Oliveira, 2003:17).

2.3- Protocolo de Ouro Preto: la estructura institucional del bloque.

En diciembre de 1994, en la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto se aprobó un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción en el que se estableció la estructura institucional del MERCOSUR una vez finalizada la etapa de transición.

Sin embargo, ya en el prólogo aparece el desplazamiento de los objetivos que se habían previsto en el tratado original al declarar la importancia "de la puesta en funcionamiento de la unión aduanera como etapa para la construcción del mercado común" (Protocolo de Ouro Preto, 1994:1). Es decir que el 31 de diciembre de 1994 no entró en vigor el mercado común sino que se inició una etapa de consolidación de la unión aduanera[33].

Esta consolidación se planteó a través de un cronograma de adecuación de los aranceles nacionales al AEC. Pero simultáneamente con la aprobación de dicho cronograma se establecieron el listado de excepciones nacionales al AEC, la prorroga de las excepciones al programa de liberalización intra-zona (es decir la desgravación al cero por ciento para el comercio dentro del bloque), y una serie de sectores sobre los que se debería dictar un régimen especial para regular su comercio –el sector automotriz, por ejemplo[34]- (Decisión del CMC 22/94). Se aprobó, también el código aduanero del MERCOSUR a través de la Decisión CMC 25/94.

---

[32] En el capítulo 5 analizaremos en detalle el proceso de reestructuración productiva en la industria terminal automotriz del MERCOSUR desarrollada en parte en este período de transición hacia el mercado común.

[33] Más adelante veremos las implicancias que este cambio en los tiempos propuestos originalmente tiene sobre el desarrollo de la dimensión sociolaboral de la integración.

[34] La Decisión CMC 29/94 creó el Comité Ad-Hoc de la comisión de comercio para elaborar una propuesta de Régimen Automotriz Común, fijando que dentro de la propuesta debía incluirse la liberalización total del comercio intra zona del sector, el arancel externo común y la ausencia de incentivos nacionales que distorsionen la competitividad en la región. Se puso como fecha para la entrada en vigor del régimen automotriz el 1 de enero del año 2000 y como fecha límite para la elaboración de la

En cuanto a la estructura institucional, se agregaron nuevos organismos como la Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM) y el Foro Consultivo Económico-Social (FCES).

Se estableció que los órganos con capacidad decisoria a través del consenso intergubernamental sean el CMC, el GMC y la nueva CCM (Protocolo de Ouro Preto, 1994:2). El mecanismo de toma de decisiones mediante el consenso intergubernamental, que se había establecido para el período de transición, se reafirmó para la nueva etapa. Se entendió que avanzar sobre la supranacionalidad podría afectar los procesos de estabilización económica en los que estaban embarcados los distintos procesos nacionales (Pena-Rozemberg, 2005:2). Además, el desplazamiento del objetivo hacia la consolidación de la unión aduanera -y ya no la entrada en vigor del mercado común- redujo la variedad de dimensiones sobre las que debía resolverse de manera conjunta, disminuyendo, con ello, las presiones sobre el sistema de toma de decisiones.

A la Comisión de Comercio, por su parte, se le fijó como tarea velar por la aplicación de la política comercial, tanto al interior del bloque como en su relación con el resto del mundo, de modo que se incluyó también, el ocuparse del cumplimiento de la política comercial común a través del arancel externo común (Protocolo de Ouro Preto, 1994:8; Pena-Rozemberg, 2005:10).

En este protocolo se estableció, además, la composición y objetivos de la Comisión Parlamentaria Conjunta en tanto que "órgano representativo de los Parlamentos de los Estados Partes en el ámbito del MERCOSUR". (Protocolo de Ouro Preto, 1994:11); y la creación del Foro Consultivo Económico-Social (FCES), que fue anunciado como el "órgano de representación de los sectores económicos y sociales" (Protocolo de Ouro Preto, 1994:12).

El resto de la estructura institucional del MERCOSUR se fue desarrollando sobre la base de estos dos documentos originales. No es nuestro objetivo dar cuenta exhaustivamente de este desarrollo por lo que a continuación mencionaremos algunos de sus momentos más significativos. De todos modos, más adelante nos ocuparemos

---

propuesta el 31 de diciembre de 1997. En el mismo momento los Estados parte asumieron el compromiso de no introducir en los regimenes automotrices nacionales medidas restrictivas para el comercio regional a partir del 1 de enero de 1995.
Más adelante, veremos cuáles fueron los resultados de esta decisión, así como el curso seguido por su implementación.

específicamente de la evolución institucional de la dimensión sociolaboral de la integración.

En 1998, mediante la decisión 18/98 del CMC se creó el Foro de Consulta y Concertación Política que tiene por función auxiliar al consejo sobre cuestiones políticas de la integración y encauzar el dialogo entre los distintos sectores políticos. En 2002 se firmó el Protocolo de Olivos que estableció el Tribunal Permanente de Revisión y reemplazó el sistema de solución de controversias que se regía por el Protocolo de Brasilia firmado en 1991. En 2003 se modificó la jerarquía de la Secretaría del MERCOSUR, pasando de tareas meramente administrativas (se limitaba a registrar, archivar y comunicar a través del Boletín Oficial del MERCOSUR, las decisiones tomadas en el bloque), a realizar tareas técnicas de asesoramiento, de control sobre la coherencia entre las decisiones y la normativa existente y de informar sobre el avance del conjunto del proceso de integración. Ese año se creó también la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR (CRPM), como órgano asistente del CMC y de la presidencia pro-tempore del bloque, capacitado también para llevar adelante negociaciones con terceros, extra-bloque, bajo mandato del CMC (Pena-Rozemberg, 2005:11-13).

2.4- Después de Ouro Preto: del fin de la transición a la postergación permanente.

El período que se abrió con esta segunda etapa del proyecto de integración en el MERCOSUR se vio inmediatamente afectado por el carácter cíclico de la acumulación de capital. La crisis que se disparó en México en 1995, denominada por eso "crisis del tequila", repercutió de un modo diferente en los socios mayores del MERCOSUR[35]. Argentina, que venía de experimentar algunos años de crecimiento del producto bruto interno (PBI), estabilización de la inflación a través del anclaje monetario que significó el plan de convertibilidad y crecimiento de los recursos de capital de crédito que acompañó al programa de privatizaciones (tanto por la entrada efectiva de inversiones directas como por la reducción parcial de la deuda externa[36]), sintió la contracción del

[35] Debe tenerse presente que los productos nacionales de Argentina y Brasil representan más del 95% del producto bruto regional. De todos modos esta condición de socios mayores los diferencia de Paraguay y Uruguay, pero no quiere decir que ese 95% se reparta de un modo similar entre los dos. Por el contrario las diferencias de tamaño existentes entre Argentina y Brasil –obviamente siendo éste el más grande- son muy significativas.

[36] En el proceso de privatización de las empresas públicas el Estado nacional aceptó bonos de su propia deuda como medios de pago, lo que significó una disminución parcial de la deuda externa –y en algunos

capital a préstamo disponible y vio interrumpido su ciclo de crecimiento del PBI que ese año se contrajo casi un 3%. En contraposición al caso argentino, Brasil se encontraba en el inicio del ciclo de crecimiento que siguió a la estabilización monetaria y al comienzo del programa de privatizaciones que había llevado adelante el gobierno de Cardoso, lo que le permitió que los efectos de la crisis internacional no se hicieran sentir significativamente e, incluso, que pudiese absorber gran parte de la producción argentina que se vio afectada por la contracción (Fernandes de Oliveira, 2003:81). Luego, cuando la crisis en el mercado mundial (especialmente en el ámbito del capital financiero) continuó su curso, pasando su epicentro por los países del sudeste asiático en 1997 y posteriormente por Rusia en 1998, la situación cambió considerablemente[37]. Para entonces los "éxitos" iniciales de los planes de estabilización habían pasado a un segundo plano, los procesos de privatización (como fuente de atracción de capital) ya habían terminado y quedó, como recurso general para el sostenimiento de los programas monetarios, el endeudamiento exterior. De modo tal que la menor disponibilidad internacional de capital prestado a interés determinó que tanto Argentina como Brasil encontrasen una gran dificultad para sostener sus procesos nacionales de acumulación de capital y entrasen en un momento de contracción de sus escalas. Frente a la dificultad que tenían para sostener la relación de las monedas nacionales con el dólar (tanto el peso como el real se encontraban fuertemente sobrevaluados), Brasil devaluó en enero de 1999 su moneda, agravando de este modo la situación presente en la Argentina que, mantenido la convertibilidad de su moneda, no sólo se encontraba en plena recesión de la economía sino que ahora debía soportar la profundización de la competencia comercial con su socio[38]. Después de la profunda crisis que tuvo su expresión máxima en los años 2001-2002, ambos procesos nacionales comenzaron un nuevo ciclo de crecimiento económico, empujados por la suba generalizada y creciente de los precios de las mercancías que venden en el mercado mundial.

---

casos de una parte muy reducida por aceptar los bonos por su valor de mercado que era muy inferior a su valor nominal- pero a su vez implicó una limitación al ingreso de capitales.

[37] En este punto nos detenemos en la dimensión financiera del proceso de acumulación de capital por haber sido el endeudamiento externo uno de los determinantes característicos del movimiento de los procesos nacionales de Argentina y Brasil durante la década del 90`. Además presenta una incidencia directa sobre el comercio internacional y el comercio intra regional, que se constituyó en el principal canal del proceso de integración del MERCOSUR. En el próximo capitulo analizaremos más detenidamente las características estructurales de estos procesos nacionales de acumulación de capital.

[38] Así como el ciclo de crecimiento de Brasil durante la crisis del tequila había permitido a los capitales que operan desde Argentina colocar más mercancías en el mercado regional, ahora la devaluación del real determinaba una contracción de ese mercado para esos capitales, al mismo tiempo que posibilitaba una "invasión" de mercancías producidas desde el vecino país.

Este movimiento de los ciclos económicos se expresó en los resultados del proceso de integración. Tanto en lo que hace particularmente al intercambio comercial recíproco y extrazona, que se constituyó en la dimensión principal del proceso, como en lo que se refiere al cumplimiento de los objetivos originales y de los plazos de la consolidación general del bloque regional.

De este modo, durante los primeros años de la segunda etapa del MERCOSUR se mantuvo la tendencia, iniciada desde los acuerdos de los años 80, al crecimiento del comercio recíproco así como a la entrada de IED (inversión extranjera directa), que caracterizó los primeros años de la década del noventa, encontrando su pico máximo entre los años 1997 y 1998. Sin embargo a partir de ese momento comenzó un proceso de caída tanto del comercio intra regional como de las inversiones extranjeras recibidas. Recién cuando se inició el nuevo ciclo de crecimiento de ambos procesos nacionales (2003-2008) el comercio regional comenzó a retomar su movimiento ascendente. No obstante, y a pesar del nuevo carácter del ciclo económico, éste crecimiento fue relativamente menor que el que predominó en los primeros años del MERCOSUR. En éste nuevo ciclo, si bien el comercio intra zona recuperó -aunque lentamente- su volumen anterior, se destaca la mayor velocidad con la que creció el comercio de cada uno de los miembros del bloque con el resto del mundo.

En cuanto a los objetivos y plazos el Consejo del Mercado Común dictó un conjunto de decisiones a lo largo de todo el período que se caracterizaron por la permanente postergación de los tiempos fijados para la implementación de las decisiones tomadas para la consolidación del MERCOSUR.

En la cumbre de Asunción en agosto de 1995 se aprobó la Decisión del CMC 9/95 donde se estableció el Programa de Acción del MERCOSUR hasta el año 2000, en el cual se planteaba: “que el objetivo estratégico y central del MERCOSUR hacia el año 2000 será la profundización de la integración a través de la consolidación y perfeccionamiento de la Unión Aduanera, en un contexto de regionalismo abierto”. Es decir, nuevamente la conformación de un mercado común quedó como objetivo hacia el futuro pero ya sin fecha prevista; en cambio, se estableció que hacia el año 2000 debería perfeccionarse la UA en el camino de su conformación. Pero los objetivos que se plantearon en el programa fueron más bien los de lograr aplicar las decisiones tomadas hasta entonces, a saber: establecer el efectivo comercio libre al interior del bloque (lo que debía estar vigente desde el 31 de diciembre de 1994) y cumplir con el proceso de

convergencia de los aranceles nacionales hacia el arancel externo común en los plazos previstos en el Protocolo de Ouro Preto (POP) firmado el año anterior.

Llegado el momento del vencimiento del plazo, en el año 2000, nuevamente el CMC debió reconocer los problemas existentes para concretar las metas establecidas y prorrogadas. En junio de ese año se aprobaron una serie de decisiones (DEC/CMC de 22 a 32/00) denominadas del "Relanzamiento del MERCOSUR", en las cuales se reiteró la necesidad de avanzar en el cumplimiento de la liberalización comercial al interior del bloque regional, la internalización de las normas y en general sobre la mayoría de los acuerdos firmados hasta entonces.

Un año después, en junio de 2001, se aprobó la decisión CMC 07/01 que prorrogó los plazos del programa de "Relanzamiento del MERCOSUR" hasta fines de 2001 y mediados de 2002. En la cumbre de diciembre, en Montevideo, se volvió a prorrogar el plazo para su implementación hasta mediados de 2003, mediante la decisión CMC 16/01, volviendo a ser prorrogado por la decisión CMC06/02.

Finalmente, en la cumbre de junio de 2003 realizada en Asunción se aprobó la decisión del CMC 10/03 titulada "Definición de Plazos". En los considerandos de dicha decisión se volvió a hacer mención al mercado común y, aunque sin precisarlo demasiado, a los tiempos para su consolidación: se planteó la necesidad de establecer las "condiciones necesarias para completar la Unión Aduanera y avanzar en la dirección al Mercado Común en el 2006" (DEC/CMC/10/03:2003:1). En esta ocasión se prorrogaron las decisiones que hacen al cumplimiento de los objetivos fijados, modificados y prorrogados en sucesivas ocasiones desde marzo de 1991 hasta finales del año 2004.

En diciembre de 2003 se aprobó el "Programa de Trabajo del MERCOSUR 2004-2006", a través de la DEC/CMC 26/03, en el cual se planteó la necesidad de llevar adelante el programa de acción aprobado en 1995. Es decir, el programa estableció una nueva decisión donde se afirmó la necesidad de aplicar, efectivizar y dar cumplimiento a todas las decisiones tomadas desde el inició del proceso de conformación del mercado común en 1991. Llama la atención la variedad de temáticas que incluye el documento, en él se abarcan casi todos los temas que se incluyeron en algún momento y a través de alguno de los órganos del MERCOSUR y, en todos los casos, se propone finalmente dar cumplimiento a lo que se estableció que debía haberse cumplido a lo largo de los quince años anteriores.

En diciembre de 2004 se prorrogaron los plazos hasta mediados de 2005, a través de la CMC/DEC. Nº 51/04 La decisión 54/04 postergó los plazos para la resolución del tema del doble cobro del AEC y el reparto de las rentas de aduana hasta "no más allá del 2008."[39]

En junio de 2005 se volvieron a prorrogar –mediante la decisión CMC 11/05- los plazos "para la implementación de las iniciativas relacionadas al fortalecimiento de las dimensiones política, económica, comercial, social y de integración física del MERCOSUR"(MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 11/05), fijando como nuevo plazo para su implementación mediados del año 2006.

Finalmente, al llegar la nueva fecha prevista tras estas sucesivas prórrogas, es decir julio de 2006, se decidió instruir al GMC para que realice una evaluación sobre el nivel alcanzado en el proceso de fortalecimiento de las dimensiones de la integración (MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 22/06).

De este modo al llegar al año 2008 la evaluación seguía su curso y la implementación de las diversas medidas vistas, postergadas.

2. 5- La dimensión sociolaboral y el papel de las organizaciones sindicales.

Con el término dimensión sociolaboral se denominó a las acciones desplegadas dentro del proceso jurídico de integración -normas, instituciones, etc.- con el fin de responder a los efectos económicos que este proceso tiene sobre las condiciones de vida y de trabajo en la región. Se trata de un aspecto de la integración regional que no apareció contemplada inmediatamente en el inicio del proceso (en el tratado de constitución del MERCOSUR –Tratado de Asunción- estuvo completamente ausente-), y que recién se fue empezando a desplegar como consecuencia casi exclusiva de los reclamos y propuestas elaboradas desde las organizaciones sindicales de la región, las cuales actuaron nucleadas en la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS) (Motta Veiga-Lengyel, 2006: 261). Si bien la coordinadora era anterior al MERCOSUR e incluía en su interior a centrales de países que no formaban parte del mismo[40], el proceso de conformación del bloque regional se fue transformando en el eje

[39] En agosto de 2010, finalmente, se alcanzaron los acuerdos necesarios para la firma del Código Aduanero del MERCOSUR. A partir de los cuales se irán fijando tanto los plazos para su gradual implementación como las excepciones que tendrá (CMC/DEC/ Nº 27/10).

[40] La CCSCS se creó en 1986 con la intención por parte de las organizaciones sindicales de incidir en los procesos de redemocratización que se estaban desplegando en ese momento en los países de la región y

exclusivo de su acción (Carrau, 2008: 14), por lo que el análisis de la dimensión sociolaboral resulta inevitablemente unido al del accionar de la CCSCS.

La primera reacción de la CCSCS frente al cambio en el curso del proceso de integración que significó la conformación del MERCOSUR fue la oposición. Las organizaciones sindicales entendían que, a partir del Acta de Buenos Aires y de los cambios de signo político de los gobiernos, se había abandonado la integración regional como una estrategia de desarrollo y se le estaba imponiendo una dinámica predominantemente neoliberal. Por este motivo, y entendiendo que se trataba de una herramienta para garantizar la apertura económica y las reformas estructurales que afectarían negativamente las condiciones de existencia de los trabajadores, las organizaciones sindicales se opusieron abiertamente al MERCOSUR (Ricupero, 1995:4).

Sin embargo, ya en los primeros años de la década del 90 se produjo un cambio en la estrategia sindical. Ante la comprensión del carácter inevitable asignado a la integración (como parte de las transformaciones a nivel global que se estaban desarrollando) comenzaron a participar del mismo con la intención de intervenir reduciendo al mínimo posible los impactos negativos[41], buscando aprovechar la existencia de contradicciones entre los distintos sectores económicos que el propio proceso de integración tendería a generar en un sentido que aumentase las posiciones defensivas sobre los intereses de los trabajadores (Ricupero, 1995:6).

De este modo, la CCSCS desplegó una estrategia de participación general en todos los espacios existentes en la estructura institucional del bloque, intentando intervenir donde pudiese ejercer presión para que se abriesen nuevos espacios que incluyeran los temas vinculados con lo sociolaboral, hasta entonces excluidos. Adoptaron, así, una posición que fue pasando de la oposición plena a la participación desconfiada, y que con el tiempo fueron convirtiéndose en el sector que más proposiciones realizó tendientes a profundizar la integración, y el único en lo referido a

---

de ejercer presión sobre aquellos que se encontraban todavía bajo dictaduras militares. Estaba conformada por las centrales sindicales de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. A lo largo de su historia fue cambiando su composición en especial por la creación de nuevas organizaciones que se fueron incorporando (Coronel, 2003:26).

[41] Esta estrategia de acción sindical, consistente en participar activamente de los procesos que se caracterizan como inexorables con la intensión de "minimizar los daños" que inevitablemente generarán a los trabajadores, constituyó una de las características del movimiento sindical durante su repliegue frente al neoliberalismo. La volveremos a encontrar cuando analicemos las acciones sindicales desplegadas por los trabajadores del sector automotriz en el último apartado de la tesis.

la dimensión sociolaboral[42]. De esta forma, el accionar de las organizaciones sindicales se desenvolvió en dos niveles simultáneamente. Mientras en cada uno de sus respectivos espacios nacionales mantuvieron sus acciones más inmediatamente sindicales[43] (es decir, los temas vinculados a las condiciones sectoriales de trabajo, las negociaciones colectivas, etc.), a nivel regional buscaron incidir en las diferentes instancias del organigrama institucional del MERCOSUR para que las cuestiones sociolaborales fueran tenidas en cuenta en el proceso de integración. En este último nivel se destacó, a partir del año 1999, la realización de cumbres sindicales de manera paralela a las cumbres presidenciales del MERCOSUR. En estas cumbres se elaboraron las Cartas a los Presidentes, en las cuales se presentaron balances y propuestas a las máximas autoridades con capacidad de decisión sobre el proceso de integración regional (Vigevani, 1996:17).

Los distintos órganos que se desarrollaron a lo largo de los dieciocho años del MERCOSUR para "atender" a los aspectos sociolaborales del proceso de integración comparten dos características que ya han sido mencionadas más arriba. Por un lado todos ellos tienen su origen en alguna propuesta elaborada por las organizaciones sindicales; por otro lado, todos ellos se ubican en la categoría de órganos "no decisorios", es decir, que sus pronunciamientos se limitan a ser recomendaciones que pueden ser tenidas en cuenta (o no) por alguno de los órganos superiores decisorios de la estructura institucional del bloque regional.

Estos organismos son: el sub-grupo de trabajo nº 10 (SGT10: Relaciones Laborales, Empleo y Seguridad Social) del GMC, el Foro Consultivo Económico-Social (FCES), la Comisión Sociolaboral (CSL), la Reunión de Ministros de Trabajo (RMT),

[42] Carrau (2008:16-18) plantea que este cambio en la estrategia de la CCSCS para incidir en el MERCOSUR se fue desplegando a través de sucesivas etapas. Una primera, de reivindicación de lo laboral en la integración, exigiendo que se lo tuviese en cuenta y se abriesen espacios para su discusión dentro del proceso; una segunda etapa en la cual frente a la incapacidad de transformar las propuestas en acciones concretas que incidiesen decisivamente en la integración se empezó a presionar para que los espacios obtenidos tengan capacidad de sanción, es decir, otorgar capacidad de decisión a los organismos sociolaborales del MERCOSUR; y finalmente una tercera etapa en la cual las acciones y las propuestas trascendieron del ámbito exclusivamente sociolaboral y buscaron fomentar la participación social en el proceso de integración, proponer mecanismos para disminuir las asimetrías entre los distintos países del bloque, etc.

[43] De todos modos a nivel de algunos sectores de la producción se desarrollaron instancias de dialogo y coordinación entre sindicatos de los distintos países. Los sucesivos encuentros regionales de trabajadores del sector automotriz, metalúrgicos y de la industria electromecánica, que se realizaron principalmente durante la década del 90, son un claro ejemplo. En los últimos capítulos de la tesis volveremos sobre estos encuentros.

el Observatorio del Mercado de Trabajo (OMT), la Reunión Especializada de Cooperativas (REC), el Foro de la Mujer y el más recientemente creado Grupo de Alto Nivel Estrategia MERCOSUR de Crecimiento del Empleo (GANEMPLE).

Asimismo, también tienen funciones relacionadas con lo sociolaboral la Comisión Parlamentaria Conjunta[44], el sub-grupo de trabajo nº 7 (Industria), el sub-grupo de trabajo nº 6 (Medio Ambiente), el sub-grupo de trabajo nº 11 (Salud), las Reuniones de Ministros de Educación, la Reunión especializada de la Mujer y la Reunión especializada de Ciencia y Tecnología (OIT, 2003:5-8).

El primero, cronológicamente y porque de él surgieron las propuestas para la creación de otros, de estos órganos fue el SGT10, que en realidad nació como el SGT11 de Asuntos Laborales en el año 1992, y se desarrolló como respuesta al primer documento de la CCSCS sobre el MERCOSUR. Este documento, publicado en 1991, se pronunciaba a favor de la conformación de un mercado común (enmarcado ya en el cambio de estrategia de las organizaciones sindicales) pero denunciaba los peligros que la liberalización comercial podía acarrear para los sectores más sensibles de la producción y por lo tanto para los trabajadores. Con lo cual, la denuncia fue acompañada con la reivindicación de que se creara un área específica para los asuntos laborales, que como ya se mencionó no había tenido cabida en la estructura institucional transitoria creada en el Tratado de Asunción. Esta reivindicación contó con el apoyo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y se pronunció en sentido favorable la Reunión de Ministros de Trabajo, que se realizó en Montevideo ese mismo año. Este hecho tuvo como resultado que en 1992 se agregara en la estructura institucional el SGT11 sobre asuntos laborales como un órgano auxiliar del GMC, contando con la innovación de que se trató del primer órgano tripartito, es decir, en el que tenían participación no sólo los funcionarios gubernamentales sino también los sectores empresariales y sindicales. Durante sus primeros años de funcionamiento el SGT11 se dedicó a analizar las asimetrías existentes en las diferentes legislaciones nacionales de cada uno de los países miembros en materia laboral y, a partir de ese estudio recomendó la firma y ratificación de 34 convenios de la OIT (Motta Veiga-Lengyel, 2006: 262). Sin embargo, este ímpetu inicial chocó frente a los cambios en los plazos y objetivos del proceso de integración que se cristalizaron en el Protocolo de Ouro Preto. Al desplazarse el objetivo de la conformación de un mercado común a la unión aduanera,

[44] Actualmente se encuentra en transición hacia la conformación del Parlamento MERCOSUR

las cuestiones no vinculadas directamente a las cuestiones comerciales pasaron a un segundo plano. Del mismo modo, al consolidarse el mecanismo de toma de decisión a través del acuerdo intergubernamental, los aspectos sociolaborales con sus propuestas de actuación conjunta -que tensionaban a favor del desarrollo de instituciones supranacionales- perdieron peso (Trotta, 2006: 124-125). A partir de 1994 se impusieron una serie de modificaciones que afectaron negativamente las tareas realizadas dentro de este sub-grupo de trabajo, a partir de entonces rebautizado como SGT10 de Relaciones Laborales, Empleo y Seguridad Social. Del estudio sobre los medios adecuados para avanzar en la libre circulación de trabajadores, dimensión inevitable en la conformación de un mercado común, se pasó a buscar los medios adecuados para la armonización, la coordinación y la cooperación entre las acciones sociolaborales de cada uno de los países. Además, se cambió la forma de funcionamiento del SGT. No obstante si bien se mantuvo la participación de los sectores privados, la resolución sobre qué temáticas se deberían abordar y las decisiones finales pasaron a quedar concentradas en los funcionarios gubernamentales[45].

A pesar de este cambio en la dinámica de funcionamiento del SGT10, las organizaciones sindicales continuaron realizando propuestas e intentos de superar el carácter eminentemente técnico por otro "más politizado" que permitiese profundizar la integración sociolaboral y jerarquizar los distintos espacios "conquistados" dotándolos de carácter decisorio (CCSCS: 2004: 7).

Como resultado de las propuestas elaboradas en el SGT10 surgió, a pesar del cambio de su dinámica, el proyecto creación de un Observatorio del Mercado de Trabajo (1996), el proyecto de Convenio Multilateral de Seguridad Social (1997), la elaboración de la Declaración Socio Laboral (1998), la resolución sobre formación profesional del GMC Nº 59/01 -que fue producto del trabajo desarrollado en común entre el SGT10 y la Comisión Socio Laboral (2001)-, la propuesta de realización de la Conferencia Regional de Empleo (2004) y la propuesta para la conformación del Grupo

[45] En un texto en el cual se analizan los cambios producidos en la dinámica de funcionamiento el SGT 10, se plantea que las limitaciones impuestas por los funcionarios gubernamentales de Brasil a los temas que se podían tratar en el subgrupo se asemejaban más bien a una lista de lo que no se puede hacer. Tal y como lo expone el investigador del CEDEC, Ricupero (1995:8), las instruciones eran de: "não harmonizar as estruturas administrativas dos Ministérios do Trabalho; não harmonizar o cálculo dos custos trabalhistas; não harmonizar a legislação sindical; não harmonizar as estruturas e normas de fiscalização do trabalho; não tratar das relações de trabalho no plano quadripartite; não vincular questões comerciais ao cumplimento da legislação trabalhista."

de Alto Nivel Estrategia MERCOSUR de Crecimiento del Empleo (GANEMPLE) (Cárdenas Flores, 1999:42; OIT, 2003:6).

El segundo de estos organismos, el FCES, se estableció en la nueva estructura institucional definida en 1994 en Ouro Preto, aunque su funcionamiento efectivo se postergó hasta el año 1996 cuando fue aprobado el reglamento que rige su funcionamiento. Y se planteó como el ámbito de participación de las organizaciones de la sociedad civil. Es decir, se trata de un organismo que brinda una mayor autonomía en la participación de los distintos sectores de la sociedad civil por no tener participación de funcionarios gubernamentales, de modo que, son las distintas organizaciones sociales que se involucran en él las que resuelven sobre qué temas se pronuncian y qué recomendaciones elevan a los órganos decisorios, hecho que no quita que éstos últimos puedan hacer requerimiento sobre temas puntuales para que sean analizados por el FCES (OIT, 2003:7).

El diseño que se estableció para su funcionamiento fue el de secciones nacionales del FCES en las que participan los distintos sectores en cada uno de los países y luego se coordinan en una instancia regional. La dinámica desarrollada a partir de este diseño llevó a que se imponga al interior del foro una lógica de lobby más que una de acción conjunta. Es decir que frente a las coyunturas volátiles por las que atraviesa casi permanentemente el bloque, los distintos sectores despliegan presiones para defender sus intereses sectoriales o nacionales lo que llevó a un estado de constante paralización del FCES (Trotta, 2006:125-127).

El tercer organismo sociolaboral que constituyó otro de los hitos del desarrollo de esta dimensión es la Comisión Socio Laboral (CSL) que se estableció como la instancia tripartita encargada del seguimiento de la aplicación de la Declaración Socio Laboral (DSL). Esta última fue la respuesta dada por los gobiernos de los Estados miembros del MERCOSUR a la propuesta sindical de establecer una Carta social que fijara los derechos laborales fundamentales para la región, la cual se había propuesto como un documento a adherir al Tratado de Asunción, lo que implicaría el carácter obligatorio del mismo. Sin embargo, frente a la resistencia presentada por los sectores empresarios de todos los países y algunos de los gobiernos del bloque, en 1998 se terminó resolviendo la elaboración de una declaración presidencial en la que se reúnen un conjunto de derechos -individuales y colectivos- que se propone que sean

respetados[46]. Lo que quiere decir que la DSL no es vinculante[47]. Pero así como el SGT 11 incorporó la novedad de ser el primer organismo tripartito del MERCOSUR, la DSL también innovó en el diseño institucional. Por un lado, en la misma declaración se establece la necesidad de crear el organismo encargado de realizar el seguimiento de su cumplimiento de auxiliar al GMC para resolver las dudas que la declaración pudiese generar. Como ya se mencionó, la Comisión Socio Laboral tiene carácter tripartito y está organizada de un modo similar al FCES, esto es, actúa a través de una instancia regional y de secciones nacionales; se encarga de analizar las memorias sobre las legislaciones laborales que cada ministerio de trabajo elabora para, a partir de ellas, promocionar tanto la aplicación como la actualización de la DSL. La otra novedad que implicó la declaración es justamente la posibilidad que establece de ser actualizada después de pasados los dos años de su vigencia. Esta posibilidad buscó darle un mayor dinamismo a la DSL al permitirle adecuarse permanentemente a los cambios, avances o profundizaciones que el proceso de integración pudiese generar. De todos modos, pasados diez años desde la emisión de la declaración, y a pesar de las reiteradas propuestas en ese sentido presentadas por las organizaciones sindicales, la posibilidad de actualización y adecuación no fue efectivizada. Expresando claramente la inmovilidad que caracterizó a esta dimensión de la integración, ya que no se ha producido ningún proceso de creación de normas laborales comunes, ni siquiera la convergencia de las legislaciones nacionales (Motta Veiga-Lengyel, 2006: 261; OIT, 2003:11).

Finalmente en el año 2004 se produjeron las últimas novedades en la dimensión sociolaboral. En abril de ese año se realizó en Buenos Aires la Conferencia Regional de Empleo, en la cual y frente al escenario de creciente deterioro presente en los mercados de trabajo de los países del MERCOSUR, se planteó la necesidad de que a nivel del bloque se desarrollase una política tendiente a generar más empleo. Nuevamente se trató de una propuesta surgida de las organizaciones sindicales que contó con el apoyo de la OIT y que encontró respaldo en la reunión de ministros de trabajo del MERCOSUR. A

[46] De todos modos los derechos incluidos en las distintas cláusulas de la DSL son los mismos que se encuentran en las convenciones de la OIT que fueron ratificados por todos los miembros del MERCOSUR.

[47] Su carácter no vinculante no evitó que se desarrollara un extenso debate jurídico sobre su aplicabilidad, su eficacia, su extensión, etc. Debate que en parte ha sido compilado por Ermida Uriarte en el libro *Eficacia jurídica de la Declaración Socio Laboral del MERCOSUR* (2002). Sin embargo, más allá de los resultados del debate jurídico, en el ámbito de su aplicación concreta la DSL no produjo resultados significativos.

partir de los resultados de dicha conferencia se aprobó la creación del Grupo de Alto Nivel Estrategia MERCOSUR de Crecimiento del Empleo a través de la Decisión del CMC Nº 46/04. En esta decisión se plantea que: "Art. 3 – El Grupo de Alto Nivel deberá elaborar las bases conceptuales, metodológicas y operativas para la implementación de la Estrategia MERCOSUR de Crecimiento del empleo.
Art. 4 – El Grupo de Alto Nivel deberá elevar al Consejo del Mercado Común, por intermedio del Grupo Mercado Común, una propuesta para la creación de la Estrategia MERCOSUR de Crecimiento del Empleo, ha ser considerada en la XXIX Reunión del Consejo del Mercado Común, en diciembre de 2005"(DEC/CMC Nº 46/04: 1).

La dinámica general que impera en el MERCOSUR volvió a manifestarse en esta dimensión, ya que para el año 2008 la propuesta de estrategia laboral continuaba sin haber sido elevada al CMC y los plazos para su concreción seguían postergados.

En el año 2006 la Secretaría del MERCOSUR elaboró un relevamiento del conjunto de disposiciones vinculadas a la dimensión sociolaboral, publicado bajo el nombre de "Normas del MERCOSUR Relativas a Cuestiones Laborales y de la Seguridad Social", que resulta expresivo también de esta dinámica. Se trata de un documento de 120 páginas donde se pone de manifiesto el escaso desarrollo de esta dimensión no sólo por la reducida cantidad de normas relativas a estas cuestiones sino, sobre todo por el carácter general de las mismas que o bien no tienen capacidad decisoria o bien cuando la tienen se refieren exclusivamente a cuestiones administrativas dentro del organigrama del bloque. Es decir, se trata de decisiones que no tienen ninguna incidencia real en los procesos laborales nacionales. En el citado documento se contabilizan 19 decisiones del CMC, en las cuales se establecen: condiciones de intercambio de información y jurisprudencia, se fijan metas abstractas que cada Estado parte debe resolver (atender a la creación de empleo decente, por ejemplo) sin establecer ni mecanismos concretos, ni metas a alcanzar, ni plazos, ni sanciones en caso de que no se apliquen; otras, que tienden a coordinar la garantía del trato indiferenciado de los trabajadores dentro de los Estados miembros, se limitan a unas pocas categorías de trabajadores (por ejemplo: artistas, deportistas, profesores, periodistas, científicos, investigador, gerente ejecutivo o director ejecutivo, técnicos altamente calificados o especialistas, profesional de nivel superior. DEC/CMC Nº 16/03) y sólo para realizar una estadía puntual y temporaria. La única decisión que tiene algún impacto real sobre los trabajadores es la DEC/CMC Nº 17/97 en la cual se estableció el Acuerdo Multilateral de Seguridad Social del Mercado Común del Sur,

regulando que las cotizaciones de los trabajadores al sistema de seguridad social se computen, independientemente del país miembro donde las haya realizado. De todos modos, debe destacarse que este acuerdo alcanzado en 1997 entró en vigor más de 7 años después de su firma. En cuanto a las resoluciones del GMC (4 en total) se limitaron a cuestiones administrativas de los organismos del bloque, la creación de la CSL y la aprobación de su reglamento interno, además de autorizar la realización de la Conferencia Regional de Empleo en 2004. Por su parte, las recomendaciones del GMC- que fueron elevadas para la aprobación del CMC- (4 en total) se limitaron a establecer la necesidad de que los Estados miembros prioricen el empleo, esto es, que comparten el mismo carácter abstracto (son el paso anterior, en realidad) de las decisiones del CMC.

2.6- Balance general sobre los 18 años del MERCOSUR.

La dinámica que se fue desarrollando a lo largo de la historia recorrida en la conformación del espacio regional, incentivó en estos dieciocho años una amplia y variada gama de balances, análisis e intentos de explicación. El MERCOSUR se caracterizó, hasta el momento, por ser una organización que presenta un hiato permanente entre sus objetivos y los medios necesarios para alcanzarlos. Y esta deficiencia no fue resolviéndose con el transcurso de los años, sino que por el contrario se fue agravando. Se crearon nuevos instrumentos, se postergaron los tiempos previstos para la realización de las metas y se modificaron los objetivos para hacerlos más fáciles de alcanzar, pero la dificultad de cumplir con lo acordado, de aplicar los nuevos instrumentos, etc. llevaron a la situación de postergación y a la reducción de objetivos de manera permanente. Así, el MERCOSUR quedó paralizado, a pesar de su movimiento formal, en la mitad de los distintos caminos que se fueron iniciando.

Sea que el análisis se realice desde una perspectiva que hace foco en el diseño y desarrollo institucional, sea desde aquella que enfatiza en los resultados económicos o sociales logrados a lo largo del proceso de integración, sea desde el punto de vista que pone el acento en la forma de la conducción política del proceso (signo político, programa, objetivos declarados, etc.), la conclusión predominante es que entre los objetivos planteados y los resultados obtenidos por el MERCOSUR media una considerable distancia; esto es, existe un consenso generalizado en torno a caracterizar al MERCOSUR como un proceso de integración regional, como mínimo, no exitoso.

Al analizar al MERCOSUR desde el punto de vista de su diseño y desarrollo institucional, la mayoría de los estudios se concentran sobre tres puntos principales, a

saber: la hipertrofia institucional, especialmente desarrollada por la superposición de organismos en el ámbito del Grupo de Mercado Común; la cual resulta, muchas veces, en una superposición normativa que agrava el problema del incumplimiento de las normas; y se combina con la ausencia de instituciones comunes con capacidad de sanción y resolución, orientadas por una perspectiva integral y de largo plazo del proceso de integración, es decir la falta de desarrollo de la supranacionalidad.

En el caso de la sobrecarga del GMC se plantea que son tantas las áreas que se encuentran bajo su órbita, tantos los organismos (regionales y nacionales) y tan variadas las temáticas sobre las que debe resolver que, en muchos casos, no logra transcender la instancia del intercambio de información y de elaboración de estudios, que resultan en resoluciones meramente formales que dan lugar a una paralización relativa del órgano ejecutivo del bloque (Pena-Rozemberg, 2006: 9). Sin embargo, se reconoce que la lógica gradual y flexible que adquirió el desarrollo institucional respondió a la necesidad de estar en condiciones de adaptarse a las cambiantes realidades nacionales de los Estados miembros. Son éstos, en última instancia, los portadores de una limitación para generar y aplicar políticas de largo plazo que determinan, finalmente, la performance del espacio común[48].

Está dinámica institucional dificultó la posibilidad de que el MERCOSUR desarrollase un mecanismo ágil y aceitado de incorporación y aplicación de las normativas comunes, dentro de los Estados miembros. De este modo, se impidió realizar el seguimiento que permita regular de un modo efectivo los impactos que las decisiones del MERCOSUR tienen sobre las sociedades que lo conforman. Esto resultó, a su vez, en una situación de permanente incumplimiento de las normas acordadas, en muchos casos producto de que las normas no son siquiera internalizadas por los Estados[49] (Pena-Rozemberg, 2006: 17).

---

[48] "En cualquier caso la efectividad del proceso de integración debería ser evaluada por su capacidad de generar normas y para implementarlas, sin importar si esto se logra a través de instancias supranacionales o intergubernamentales. Por lo tanto, cualquier abordaje sobre una mayor institucionalización del bloque, debe hacerse a partir de las características propias de esta alianza y de su expresión histórica, identificando con realismo necesidades y posibilidades, y no tratando de deducir respuestas institucionales basadas en modelos teóricos o en experiencias de procesos de integración con rasgos diferentes" (Pena-Rozemberg, 2006:14).

[49] Los autores del estudio citado realizaron un relevamiento sobre la vigencia de las normas elaboradas en el MERCOSUR, el cual, al año 2006, arrojaba como resultado un desalentador 45% en la relación entre las normas vigentes respecto de las acordadas en el bloque. (Pena-Rozemberg, 2006:21)
Sin embargo, Torrent (2006:47) es mucho más pesimista ya que plantea que este tipo de medición relaciona la totalidad de las normas vigentes respecto de las emanadas, pero sin tener en cuenta que mucha de esas normas –al tratarse de cuestiones administrativas- no necesitan ser internalizadas. Y que cuando se mide el porcentaje de las normas efectivamente internalizadas en relación con aquellas que

Si bien el modelo de integración regional del MERCOSUR se reconoce inspirado en el proceso desarrollado hasta la conformación de la Unión Europea, se destaca una diferenciación central en lo relativo a su diseño institucional: la ausencia de organismos comunitarios supranacionales. Esta ausencia va a aparecer resaltada como la causante de muchas de las deficiencias del proceso. El curso general de la integración queda sujeto a las presiones que pudiese sufrir cada uno de los gobiernos nacionales, tal y como quedó registrado en las sucesivas crisis políticas o económicas a las que se enfrentó cada uno de los países del bloque y que repercutió casi inmediatamente en el proceso de integración. Al organizar la toma de decisiones de manera intergubernamental, concentrada exclusivamente en la autoridad ejecutiva de cada uno de los socios, las cambiantes coyunturas que éstos deben atravesar son permeadas sin filtro al conjunto del bloque, permitiendo que las distintas presiones sectoriales nacionales lleguen a los demás miembros (Fernandes de Oliveira, 2003:21).

La falta de supranacionalidad también es utilizada para explicar la imposibilidad de avanzar en la implementación tanto de los objetivos como de las normativas e instrumentos que el bloque fue desarrollando en su proceso histórico. En contraste, se plantea que en el caso europeo el proceso de convergencia de los indicadores económicos se pudo lograr, en parte, por la disciplina colectiva que los organismos comunitarios se encargaron de imponer y controlar (OIT, 2003: 59). En el mismo sentido se entiende que el proceso de convergencia sociolaboral en el caso de la Unión Europea (la europeización de las relaciones laborales) respondió a la existencia de espacios tripartitos de discusión, que contaban con capacidad de decisión y con organismos supranacionales en condiciones de hacerlas valer (Artiles, 2006:531).

Al evaluar el desempeño del MERCOSUR a la luz de los indicadores que sugieren las teorías de la integración económica para definir el mayor o menor éxito de un proceso de integración encontramos que los resultados no desentonan con esta evaluación general negativa. Tomando como base el estudio de Cuervo (2003) se observa que la intensidad de comercio entre los socios en 2003 se encontraba por debajo de la existente al finalizar la primera etapa de transición en 1994. Es decir que después del crecimiento generalizado, por la aceleración inicial del programa de liberalización comercial, la persistencia de las excepciones planteadas como transitorias frenaron el crecimiento y las distintas circunstancias generadas en cada uno de los socios repercutió

---

requieren internacionalización (que son menos que el l total emanado) el porcentaje se reduce a la mitad, es decir, a menos del 25%.

negativamente en su intercambio recíproco. Esta situación contrasta con las experiencias desarrolladas por otros bloques regionales como el ASEAN, el NAFTA y especialmente la Unión Europea cuya intensidad de comercio mantuvo permanentemente –aunque obviamente de un modo variable- una tendencia ascendente.

En cuanto a la importancia del comercio intra-industrial, que como se planteó en el capitulo anterior, es el comercio que canaliza el desarrollo de la especialización productiva que genera las economías de escala, se encuentra que éste mostró un comportamiento homogéneamente pobre. Independientemente del momento del ciclo económico en el que se realice la medición, el indicador utilizado para ésta (el Índice de Grubel-Lloyd[50]) se mantuvo en torno al 30% mientras que para los casos de la UE era del 82% y para el NAFTA del 73%. En cuanto a la relación que se presenta entre el comercio recíproco y el PBI de cada uno de los socios mayores del MERCOSUR se registraron mediciones muy bajas, las cuales además reflejan la diferencia de tamaño que media entre ambos. En el caso de Argentina, si bien presentó una tendencia constante a aumentar a todo lo largo de la historia del bloque, no llegó a superar el 10%, mientras que en el caso de Brasil presenta un comportamiento más oscilante, aunque manteniéndose siempre por debajo del 5%.

La convergencia de las economías, medida a través del comportamiento del PBI per capita de cada uno de los países, no se desarrolló. Del mismo modo que no hay una tendencia a la correlación de los ciclos económicos. Por último, la relación entre los tipos de cambio nacionales, que es otro de los indicadores utilizado, se ha manifestado extremadamente volátil a lo largo de la historia del MERCOSUR, cuando la teoría espera encontrar un comportamiento tendiente a la estabilización[51].

La conducción política, o el signo político, de los tomadores de decisión aparece también como una clave para explicar la performance concreta desarrollada por el MERCOSUR. Ésta se explica, desde distintas perspectivas, por la condición de neoliberales de las políticas que se desplegaron en el inicio de la construcción del

[50] El Índice de Grubel-Lloyd se utiliza para medir el componente sectorial del comercio exterior. Sus valores extremos son 1 y 0, cuanto más cerca está de 1 (100%) refleja que el intercambio comercial se realizó entre los mismos sectores (intra-industrial), y cuanto más cerca está de 0 refleja que el comercio se realizó entre sectores diferentes (inter-industrial).

[51] Si bien, como veremos en el próximo capítulo, ambas monedas nacionales estuvieron sobrevaluadas –en relación al dólar- durante la década del 90 (y lo mismo está ocurriendo en los últimos años) la magnitud y la duración de esta sobrevaluación fue diferente en cada uno de los países. Lo que implicó que la relación entre ambas monedas haya sido (y sea actualmente) variable. Sólo entre los años 1994 y 1998 se logró una relativa homogeneidad en sus movimientos y en el nivel de sobrevaluación. Nuevamente en los últimos años (a partir del año 2006) comparten la tendencia hacia la sobrevaluación, aunque la velocidad con que se apreció el real brasilero es mucho mayor que la del peso argentino.

bloque y, por la inconsecuencia de las dirigencias surgidas a partir de 2003 con el ideario desarrollista y estructuralista.

Desde la conducción política neoliberal se impuso la lógica de utilizar al bloque como una herramienta de política exterior de cada uno de los países miembros a la vez que actuaba de "cerrojo" para las políticas de reforma estructural al interior de cada uno. Se planteó de este modo una situación contradictoria respecto de la posible profundización de la integración. Dado que los gobiernos de los países miembros del MERCOSUR han defendido sostenidamente los niveles de autonomía y flexibilidad de cada uno de ellos para responder unilateralmente a sus problemas internos. Es decir han rehuido permanentemente de cualquier cesión, mas no sea parcial, de soberanía que necesariamente implicaría la resolución conjunta de los obstáculos que se presentasen, a través de instituciones comunes, políticas comunes, etc. que podría redundar en un avance del proceso de integración. El resultado de esta resistencia a ceder un mínimo de soberanía y de actuar unilateralmente frente a los problemas internos, no fue solamente que se obstaculizó el avance de la integración, sino que además en muchas ocasiones generó respuestas de la misma índole (unilaterales) por parte de los demás socios del bloque afectados, agravando con ello los problemas existentes en el proceso de integración regional. Se deja en evidencia, de este modo, que la principal deficiencia del proceso integracionista radica en la ausencia de un proyecto regional, reducido mayormente a ser la sumatoria (coyuntural y variable) de los distintos proyectos nacionales (Fernandes de Oliveira, 2003: 82).

Mientras que, desde la perspectiva de aquellos que entienden que la "globalización" sienta las bases para un potencial desarrollo económico, las políticas neoliberales se presentan como ineficaces a la hora de transformar tal potencia en acto. Para quienes la internacionalización actual de la producción de capital determina la consecuente expansión tecnológica e igualación de la productividad del trabajo a nivel internacional, la "globalización" establece la posibilidad para los países de América Latina de participar en la nueva división internacional del trabajo, que conlleva, a su vez, al crecimiento económico que mejora la equidad social. Pero para que la posibilidad de desarrollar este "circulo virtuoso" de crecimiento y equidad se efectivice, es necesario el despliegue de una intervención política decidida por parte de los "*policy*

makers" sobre el funcionamiento automático del mercado, para lograr desarrollar, de este modo, la "visión humana de la globalización"[52] (Draibe, 1997:4-6).

La performance de la dimensión sociolaboral también es explicada desde la perspectiva de la conducción política. Especialmente desde las organizaciones sindicales, se analizó la imposibilidad de avanzar en el fortalecimiento de los organismos sociolaborales como una consecuencia de la posición neoliberal predominante en los gobiernos de la región al momento de la constitución del bloque (Godio, 2004: 155). Sin embargo, en algunas de las posiciones sostenidas desde las organizaciones sindicales surgieron algunos planteos que avanzaron intentos más concretos para explicar el escaso desarrollo de la dimensión sociolaboral, no sólo por la predominancia neoliberal sino, y en mayor medida, por el debilitamiento de las organizaciones sindicales; es decir, avanzaron en el intento de explicar la fortaleza de la posición neoliberal junto con el debilitamiento de las posiciones sostenidas desde las organizaciones de trabajadores (Racciatti- Rosenbaum, 2006:100). Esta perspectiva señala la relación existente entre el debilitamiento sindical y el fortalecimiento de las posiciones neoliberales, con los cambios ocurridos en la unidad mundial de la acumulación de capital. Por otro lado, entiende que la disputa política entre ambos sectores debe analizarse a la luz de las reformas laborales flexibilizadoras, del avance de la precarización y la desmejora general de los mercados de trabajo nacionales, en los que fue tomando forma el proceso de reestructuración productiva determinada por la transformación de la unidad mundial de la producción social a través de la acumulación de capital.

Esta última perspectiva permite superar la abstracción que implica explicar los resultados de la integración por medio de la simple disputa política, por ganar el modelo de conducción de la globalización, entre uno exclusivamente neoliberal y otro "más humano e integrador"[53]. A la vez que plantea la necesidad de estudiar los modos específicos en los que esta transformación de la unidad mundial y las reformas en que

[52] "Sin embargo, no será entonces por ningún automatismo de mercado que se ha de instaurar aquella relación virtuosa de crecimiento/equidad. Por eso mismo, si la argumentación anterior ofrece fundamentos a una perspectiva positiva de la integración social equitativa, en aras del MERCOSUR, entre sus condiciones de posibilidad está también la capacidad que tendrán los gobiernos de los países miembros de hacer acompañar los esfuerzos institucionales de la integración social con compromisos, estrategias y políticas claras de crecimiento, de combate al desempleo y de generación de empleo. Solamente así se podrá dar, efectivamente, una "visión humana a la globalización", como afirmó recientemente un liderazgo sindical a propósito del futuro del MERCOSUR" (Draibe, 1997:6).

[53] Ver nota 9 en el capitulo uno.

fue tomando forma se desarrollaron en los procesos nacionales que conforman el MERCOSUR.

Además, a partir del año 2003 el signo político de los "*policy makers*" de la región fue cambiando, desplazando a los sectores más proclives a dejar que sea el mercado quien asigna los recursos, adoptando políticas de clara intervención sobre su funcionamiento "automático", desarrollando una retórica de la integración como instrumento del desarrollo de un capitalismo más serio y humano e, incluso, los ciclos económicos cambiaron de sentido a partir del crecimiento internacional de los precios de las materias primas, marcando de este modo un período de recuperación y crecimiento económico. Sin embargo el "circulo virtuoso" de crecimiento y equidad, y la participación en la nueva división internacional del trabajo no se han efectivizado, aún. Del mismo modo que la adopción de medidas unilaterales por parte de cada uno de los miembros del MERCOSUR continúan sucediéndose. Y los organismos sociolaborales mantuvieron su carácter consultivo y las disposiciones adoptadas por los gobiernos neoliberales en el ámbito de la integración se mantuvieron sin mayores cambios.

Independientemente de la perspectiva teórica desde la que se lo evalúe, siempre que se consideren válidas las categorías que definen las etapas del proceso de integración vistas más arriba, el MERCOSUR no ha pasado de ser una zona de libre comercio imperfecta a la que se le superpuso una unión aduanera también imperfecta (incompleta). En ambos casos, la categorización de imperfecta está dada por las excepciones existentes en el proceso de integración, tanto en la liberalización plena del comercio intra-zona como de la unificación plena del arancel externo común. Son estas excepciones, por lo tanto, las que impiden que el MERCOSUR sea caracterizado como una zona de libre comercio perfecta o una unión aduanera completa. Estas excepciones, que se presentaron como necesarias al momento de transitar las adecuaciones de las condiciones nacionales a las nuevas condiciones regionales acordadas, vienen protagonizando uno de los tantos procesos de prórroga que transforma lo transitorio en la condición permanente. Es decir que dentro del MERCOSUR existen aún barreras –arancelarias y no arancelarias- que gravan el comercio de las mercancías producidas a su interior, o sea, que no hay libre comercio intra zona; y la política externa común presenta una serie de "perforaciones" por las cuales para determinados productos cada país establece su arancel particular alejado del acordado en el arancel externo común.

Esta situación de "imperfección" se suma al alto nivel de incumplimiento de las normas internas, a la descoordinación de las políticas nacionales –en realidad, se suma a la competencia al interior mismo del bloque-, a la superposición de políticas nacionales de promoción, etc., todo lo cual termina acentuando, en lugar de atenuar, las asimetrías existentes desde el inicio del MERCOSUR.

De esta sumatoria de imperfecciones resulta un proceso de integración regional que, si bien amplía los mercados nacionales de sus miembros, no llega conformarse en un efectivo mercado regional; o, mejor dicho,, el resultado del proceso concreto de conformación del MERCOSUR es una ampliación fragmentada de los respectivos mercados nacionales. Sin embargo, esta ampliación fragmentada resulta extremadamente conveniente para algunos capitales que realizan su proceso de acumulación en la región, y obtienen sus buenos beneficios de las referidas imperfecciones.

Los sectores que efectivamente se liberalizaron permitieron que los capitales que operan en ellos amplíen su espacio de acción reduciendo costos a través de la economía de escala. Pero a través de las excepciones al proceso de liberalización pueden protegerse de la competencia al interior mismo del bloque.

El establecimiento de un arancel externo común brinda a los capitales que producen dentro del espacio regional la posibilidad de que sus precios se ubiquen por encima de los que rigen en el mercado mundial. Mientras que las perforaciones del AEC permite que algunos capitales reduzcan sus costos a través de la importación abaratada de insumos o maquinarias. La vigencia de las políticas de incentivos y promociones nacionales, que violan los acuerdos y decisiones comunes, permiten que estos beneficios regionales se acrecienten con beneficios nacionales.

El sector de la industria terminal automotriz resulta uno de los casos más expresivos para analizar el modo concreto en que la imperfección del MERCOSUR, la imposibilidad de implementar la normativa común y la postergación *in eternum* que lo viene caracterizando, resulta extremadamente beneficioso para un conjunto de capitales. Esto será objeto de un análisis detenido en el segundo apartado de la tesis.

En este punto nos encontramos en condiciones de poner en cuestión aquellos enfoques que concluyen que: como el MERCOSUR no ha logrado traspasar su condición de "en transición" a lo largo de los casi 20 años de existencia, esto significa que estamos frente a un proceso de integración regional "no exitoso" o de resultados negativos.

Por el contrario entendemos que en los primeros años de su existencia se realizaron las transformaciones necesarias para darle forma concreta a esa ampliación restringida de los mercados nacionales (aunque se presentó como un primer paso necesario para la conformación posterior de un espacio común plenamente integrado) que, luego, con el paso de los años se limitó a permanecer en el mismo punto[54] (aunque eso si bajo la forma del movimiento aparente) realizando algunos cambios limitados a actualizar el proceso de ampliación fragmentada, adecuándolo a las nuevas condiciones desarrolladas en los procesos nacionales de acumulación de capital, de forma tal que los beneficios apropiados por determinados capitales se reprodujesen en el tiempo. En suma entendemos que lo que aparecen como fallas y deficiencias del MERCOSUR pueden entenderse como sus condiciones normales de existencia.

Desde esta perspectiva, para evaluar el carácter de exitoso o no del MERCOSUR y respecto de qué intereses, así como si se trata de fallas en su desarrollo o por el contrario de su condición normal de funcionamiento, entendemos necesario avanzar en el estudio sobre las determinaciones propias de los procesos nacionales de acumulación de capital que lo conforman, así como sobre el curso seguido por la relación entre estos procesos nacionales y el movimiento de la unidad mundial de la acumulación, integración regional mediante. Sobre este estudio avanzamos a continuación.

[54] "Los sectores en conflicto son siempre los mismos desde 1991, las industrias no incorporadas al MERCOSUR también (autos y azúcar), las agendas de recomposición del bloque (…) comprenden repetidamente los mismos asuntos, (…) La Decisión CMC Nº 26 de diciembre de 2003, que instaló el Programa de Trabajo 2004 – 2006 para el bloque, pretende atacar aquellos asuntos que se arrastran desde 1996 como mínimo (…)El grado de avance en el tratamiento de los temas del Programa (…) consta en las Actas del Grupo Mercado Común, en las que puede verse que una mayoría de los temas continúan en estudio, relevamiento, consideración, revisión, desarrollo de seminarios, armonización y otras acciones típicas de la dilación en adoptar una decisión (…). Otros temas no han sido tratados (…), mientras otros puntos sustanciales reciben una consideración casi irrelevante, como "integración productiva" que se concentra en el sector Madera y Muebles (…), o "fondos estructurales" cuya no pertinencia deriva del simple hecho que involucra fondos por un 0.0015 % del PIB regional (…) En lo esencial el MERCOSUR no avanza" (Cuervo, 2005:3-4).

Capitulo 3: **MERCOSUR, forma de la reproducción ampliada de los procesos nacionales de acumulación de capital en Argentina y Brasil**.

En el capítulo uno planteamos que para entender los procesos de integración regional actualmente en curso era necesario analizarlos en su relación con la totalidad del proceso de producción social, ya que el poner los proceso de integración bajo esta perspectiva nos permite dar cuenta a la vez de la *esencia y dinámica del sistema capitalista internacional (*Sotelo Valencia: 2005:86)*,* que adquiere su existencia concreta a través del accionar de *procesos nacionales mutuamente independientes* (Iñigo Carrera, 2008:160). Mencionamos, también, las profundas transformaciones que se han producido a nivel de la unidad mundial del *sistema capitalista* en las últimas décadas, analizando las consecuencias que la nueva división internacional del trabajo –surgida en ese marco- tuvo sobre *el valor del conjunto de la fuerza de trabajo*.

Los procesos nacionales de acumulación de capital que integran el MERCOSUR mantienen su participación en el proceso mundial como productores de materias primas -es decir enmarcados en la vieja división internacional del trabajo. Sin embargo, esto no significa que las transformaciones operadas en la unidad mundial les hayan sido indiferentes. Por el contrario, las nuevas condiciones internacionales de producción efectivizan la producción de plusvalía relativa, es decir el abaratamiento conjunto de la fuerza de trabajo, sobre la base de la explotación extendida de una fuerza de trabajo con sus atributos productivos simplificados[55] y por ello con salarios relativamente menores. De modo que la reducción de los "costos salariales" que caracterizan a las transformaciones contemporáneas repercute profundamente sobre los procesos nacionales en los cuales se producen las mercancías que funcionan como medios de vida, agudizando las limitaciones propias de sus respectivos procesos de acumulación de capital.

En este capítulo presentaremos la determinación específica que se desarrolló en los procesos nacionales de acumulación de capital en Argentina y Brasil, así como el papel desempeñado por el proceso de integración regional del MERCOSUR en la

[55] Esto quiere decir que el abaratamiento de la fuerza de trabajo no es el resultado de un aumento de la productividad del trabajo que torna más baratas las mercancías que los obreros consumen. Por el contrario, el aumento de la productividad como resultado de la innovación tecnológica lo que permite es simplificar y fragmentar las tareas de producción permitiendo poner en producción a obreros que, al realizar una tarea más simple, necesitan consumir menos mercancías y que, por eso, son más baratos. En síntesis, se trata de un abaratamiento de la fuerza de trabajo que surge de la simplificación de sus atributos productivos.

reproducción ampliada de dichos procesos nacionales frente a los cambios operados en la unidad mundial del proceso de producción social. Esta presentación nos permitirá un mejor posicionamiento tanto para entender las características particulares históricamente desarrolladas por el proceso de integración, así como el rol desempeñado por éstas, especialmente las que son entendidas como "fallas" del proceso real.

3.1- La determinación específica de los procesos argentino y brasileño de acumulación de capital.

De acuerdo con los estudios desarrollados por Iñigo Carrera (1999; 2007), para el caso argentino, y por Grinberg (2003; 2008), para el caso brasileño, éstos procesos nacionales de acumulación de capital presentan como característica específica el hecho de que en ellos los capitales individuales cuentan, de manera sostenida, con la posibilidad de valorizarse a una tasa de ganancia similar a la tasa media o normal de ganancia, aunque sin la necesidad de desplegar en ellos las condiciones medias o normales de producción.

En estos países, los capitales producen la mayoría de las mercancías industriales con destino a sus respectivos mercados internos. Pero ocurre que esta demanda restringida es más pequeña que la que determina las condiciones normales de producción en el mundo. El tamaño que alcanza la escala de la producción de mercancías en estos países, por tanto, es necesariamente menor a la escala normal que rige en la producción mundial, y en consecuencia es igualmente menor la capacidad productiva del trabajo que estos capitales ponen en acción. Muchos de los capitales que producen de este modo fragmentados a los tamaños relativos de los mercados de Argentina y Brasil, producen a su vez, o bien desde sus países de origen o bien desde aquellos donde radicaron filiales, para mercados de un tamaño que no implican ninguna limitación en la escala de producción (hoy en día esto significa producir directamente para el mercado mundial, en la mayoría de los sectores). Es decir que allí si aplican la productividad normal del trabajo. Sin embargo, cuando estos capitales industriales operan en los procesos nacionales de Argentina y Brasil, empleando la menor capacidad productiva del trabajo, logran de todos modos acumularse a una tasa similar a la que lo hacen cuando se enfrentan a la necesidad de desarrollar las fuerzas productivas de la sociedad, es decir cuando operan en las condiciones normales o medias de producción.

Aquí planteamos la normalidad en los términos descubiertos por Marx al estudiar la formación de la tasa de ganancia normal, a través de la cual se organiza la producción

del capital total de la sociedad, tasa normal de ganancia mediante la cual la suma de los capitales individuales de la sociedad realizan, de manera conjunta, la distribución de la plusvalía que extraen al conjunto de la clase obrera, y que se efectúa en proporción a la cantidad de capital individualmente invertido[56] (Marx, 1995: 161-177). Los capitales que se valorizan a esta tasa de ganancia se constituyen en capitales medios o normales. Es decir que son capitales medios aquellos capitales individuales que aplican la capacidad productiva del trabajo que se corresponde con la determinación del valor de las mercancías, participando de este modo en la formación de la tasa media o normal de ganancia[57] (Iñigo Carrera, 2008a:3). En otros términos, los capitales medios deben desplegar la productividad del trabajo normal –la cual, a su vez, tiende permanentemente a expandirse- que rige la formación de la tasa media de ganancia para reproducirse como tales capitales medios (Marx, 1995: 178-201).

En Argentina y en Brasil la producción de mercancías industriales se ha desarrollado, especialmente a partir de la crisis internacional de la década de 1930, teniendo por destino general el mercado interno. La producción de mercancías industriales para el mercado interno de Argentina y Brasil es llevada a cabo por capitales extranjeros que en sus países de origen efectúan la producción en las condiciones normales de escala, sea para mercados internos de mucho mayor tamaño o directamente para el mercado mundial. Es decir, se trata de capitales individuales que tienen originariamente la capacidad para producir en la escala necesaria para competir en el mercado mundial, y por tanto, la capacidad productiva del trabajo que resulta compatible con la formación de la tasa normal de ganancia. A pesar de las evidentes diferencias de tamaño que presentan los mercados internos de Argentina y de Brasil entre sí, desde el punto de vista del mercado mundial -es decir desde el punto de vista de la escala normal o media de la producción de valor- ambos resultan particularmente

[56] "Para lo que atañe al reparto de la ganancia, los distintos capitalistas se consideran como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividendos se distribuyen porcentualmente y en que, por tanto, los diversos capitalistas sólo se distinguen entre sí por la magnitud del capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su participación proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones" (Marx, 1995:164-165).

[57] Iñigo Carrera lo plantea en los siguientes términos: "…capital medio se refiere al capital industrial individual que pone en acción la productividad del trabajo correspondiente en cada momento a la determinación del valor de las mercancías y, de ahí, que participa activamente en la formación de la tasa general de ganancia. Esta tasa surge de la media del conjunto de las composiciones orgánicas y velocidades de rotación de los capitales individuales. De modo que, en tanto tienen los atributos para participar en su formación, los capitales individuales se encuentran determinados como una parte alícuota del capital total de la sociedad, o sea, como un exponente medio de dicho capital total en tanto son una masa de valor cualitativamente indiferenciada que se valoriza de manera indiferenciada. Cada uno de ellos porta en si individualidad esta condición concreta de ser un <capital medio>" (2008a:3-4).

restringidos para los capitales que producen mercancías exclusivamente con ese destino. Por esta razón, estos capitales, necesitan desprender un fragmento de su masa normalmente concentrada para la producción en la escala mundial, y ponerlo a producir con la escala limitada que tienen estos mercados internos. Al fragmentarse para producir en la escala restringida que le permiten estos mercados nacionales, los capitales normales o medios incurren en mayores costos de producción, acarreados por la pequeña escala, el atraso técnico y la baja productividad del trabajo desplegado. Esto quiere decir, simultáneamente, que no pueden valorizarse a la tasa media de ganancia, ya que sus costos de producción se ubican por encima de los costos medios. O sea que no pueden ser capitales normales o medios y producir para el mercado interno de cada uno de estos países. Junto a estos capitales medios fragmentados, desarrollan la producción industrial con destino al mercado interno, un conjunto de pequeños capitales, algunos de los cuales alcanzan a concentrarse a una similar a la de los fragmentos de capital medio.

Sin embargo, desde la denominada "industrialización por sustitución de importaciones" desplegada al calor de las distintas interrupciones que sufrió el comercio internacional y hasta la actualidad, la producción general de mercancías industriales es realizada tanto por los pequeños capitales como por estos fragmentos de capitales medios que no podrían ser tales al producir en las limitadas escalas nacionales. Por su parte los pequeños capitales, que por definición están imposibilitados de acumularse a la tasa media de ganancia, rigen su valorización por la tasa de interés que obtendrían en caso de liquidarse como capitales productivos y transformarse capital prestado a interés (Iñigo Carrera, 2008a:140). Estos pequeños capitales a lo largo de los procesos históricos concretos de los dos países tienden permanentemente a la desaparición al mismo tiempo que aparecen nuevos, también, permanentemente.

De modo que, como acabamos de plantear, en los procesos de acumulación de capital de Argentina y Brasil se presenta como característica específica que en ellos los capitales pueden valorizarse a una tasa similar a la media pero sin necesidad de desplegar las condiciones medias de producción. Se trata, por lo tanto, de ámbitos nacionales de valorización en los que el capital se encuentra parcialmente liberado de su necesidad inherente de expandir la capacidad productiva del trabajo. Aquí el capital puede incrementarse como el que más, aunque excluido de la antipática tarea de gastar una parte de sí en inversiones que apunten a desarrollar, más allá del nivel medio

alcanzado[58], por las fuerzas productivas con las que cuenta la sociedad para producir su vida (Iñigo Carrera, 1999: 14-15).

La contradicción que implica que, en Argentina y en Brasil, el capital se valorice a la tasa normal de ganancia cuando, al mismo tiempo, no necesita desplegar en ellos las condiciones normales de producción para hacerlo, se resuelve si consideramos la existencia de un flujo positivo permanente de riqueza social extraordinaria de la cual el capital se apropia en su ciclo de valorización, y que se encuentra desde el nacimiento mismo de estos ámbitos nacionales como tales. Esta riqueza social extraordinaria se constituye en la fuente de una ganancia extraordinaria que compensa los mayores costos que le significa a estos capitales operar en la escala restringida de los mercados internos. De modo que la tasa de ganancia que inmediatamente obtendrían los capitales por operar en estas condiciones tendría que ubicarse por debajo de la tasa media (producto de los mayores costos propios de la pequeña escala de producción), pero al adicionar la ganancia extraordinaria que apropian, su tasa de ganancia concreta se eleva hasta alcanzar un nivel similar a la media[59]. Aquí hablamos de riqueza social extraordinaria porque excede a la plusvalía extraída ordinariamente, a través de cada ciclo de producción, a la clase obrera en estos países.

A lo largo del proceso histórico de los dos principales socios del MERCOSUR esta riqueza social extraordinaria que el capital encuentra disponible para apropiarse ha ido brotando de diversas fuentes que variaron en cuanto a su importancia y significación. Tal y como presentaremos muy sintéticamente a continuación[60].

3.1-<u>a- La renta diferencial del suelo.</u>

[58] Esto no quiere decir que en Argentina o en Brasil no se produzcan desarrollos en la productividad del trabajo o que en ellos las fuerzas productivas se encuentren detenidas en el tiempo. Lo que ocurre que en estos ámbitos nacionales la productividad del trabajo crece a través de la aplicación de los desarrollos realizados en otros ámbitos de acumulación. Las fuerzas productivas "nacionales" –por ponerlo de algún modo- se desarrollan mediante la aplicación del nivel de productividad alcanzado por las fuerzas productivas "mundiales". Lo que no hacen desde ningún punto de vista, porque no lo necesitan para valorizarse, es participar en el desarrollo de esas fuerzas productivas "mundiales".

[59] Además de las distintas fuentes de riqueza social extraordinaria que, como veremos enseguida, logran apropiarse, los fragmentos de capitales medios que operan en estos países cuentan con la posibilidad de valorizarse manteniendo en actividad porciones de capital constante incapaz de sostener la productividad del trabajo que se necesita en las condiciones medias de producción. Al operar en la pequeña escala de los mercados internos nacionales, estos capitales pueden volver a poner en funcionamiento los medios de producción que la escala normal ha determinado como obsoletos pero que aquí aparecen como tecnología de punta. Es decir, se benefician en tanto pueden valorizarse normalmente no sólo sin tener que desarrollar las fuerzas productivas de la sociedad sino incluso pudiendo seguir valorizando lo que en el mercado mundial ya fue superado como chatarra (Iñigo Carrera, 2007:60).

[60] En el capítulo 5 analizaremos con más detalle el modo concreto en que esta particularidad de la acumulación de capital se manifiesta en la industria terminal automotriz del MERCOSUR.

La fuente principal y de mayor duración en los respectivos procesos nacionales en cuestión, es la que fluye bajo la forma de renta diferencial del suelo; es decir aquella que acompaña a la producción de las mercancías agrarias y mineras[61]. Esta renta surge de la propiedad privada sobre las condiciones naturales diferenciales que no pueden ser controladas por el capital medio y que permiten, al ponerlas en acción, desplegar una capacidad productiva del trabajo superior a la que determina los precios de producción de las mercancías. De tal forma que, el capital que despliega su proceso de valorización sobre las tierras portadoras de estas condiciones diferenciales realiza, al cerrar su ciclo, una ganancia extraordinaria. Sin embargo como los capitales individuales no pueden dejar de competir entre sí por definir quién producirá sobre estas tierras, esta ganancia extraordinaria de manera normal va a parar a manos del propietario privado de la tierra portadora de tales condiciones naturales. Es decir que termina quedando en manos del terrateniente bajo la forma de renta diferencial del suelo[62] (Marx, 1995: 596-603).

A través de diversos mecanismos, que se encuentran siempre mediados por la acción de los Estados nacionales, una parte de esta renta diferencial del suelo fluye hacia los capitales que producen mercancías industriales para el mercado interno, aportando a la compensación de su tasa de ganancia concreta. La participación del Estado en esta apropiación tiene –y tuvo históricamente- formas tanto directas como indirectas que se presenta de modos similares en ambos procesos nacionales (Iñigo Carrera, 2005:92).

El Estado apropia directamente una parte de la renta diferencial del suelo a través de los impuestos a la exportación, la regulación de los precios internos de las mercancías portadoras de renta y el monopolio del comercio exterior; para luego transferirla al capital industrial. Y esta transferencia puede ser también directa como es el caso de los subsidios directos, los créditos preferenciales, los servicios públicos estatales abaratados (o privatizados pero subsidiados), o las simples donaciones; o bien puede ser indirecta a través de la compra de las mercancías industriales que realiza el propio Estado, o indirectamente su planta de personal, creando la demanda que consume las mercancías producidas por los capitales industriales (de todos los tamaños) y de ese modo se realiza la plusvalía en ellas contenida (Iñigo Carrera, 2005: 92).

---

[61] También se presentan, aunque en mucha menor medida, las rentas ocasionadas por la actividad pesquera y por el aprovechamiento de los recursos hidroeléctricos.

[62] Los propietarios de las tierras que no portan estas condiciones naturales diferenciales (que permiten poner en acción una mayor capacidad productiva del trabajo) también resultan acreedores de una parte de la riqueza social. Pero en este caso la apropian bajo la forma de renta absoluta y de simple monopolio.
En los procesos de Argentina y Brasil la renta diferencial del suelo ocupa el rol principal en cuanto al flujo de riqueza social hacia su interior, por lo cual aquí nos ocuparemos sólo de ella.

La apropiación de la renta por el conjunto de los capitales industriales que producen mercancías en general para los restringidos mercados internos de estos procesos nacionales puede tomar, también, una vía indirecta. Es decir que la riqueza social extraordinaria puede ser apropiada por el capital sin que pase antes por las manos del Estado nacional. Esto se logra a través de la fijación del tipo de cambio de la moneda nacional por parte de este último.

El establecimiento de un tipo de cambio sobrevaluado de la moneda nacional implica de manera inmediata, el abaratamiento de las compras de insumos, maquinarias y equipos realizadas por los capitales industriales en el mercado mundial. Sin embargo, luego, este abaratamiento de las importaciones no se refleja en el precio comercial al que circulan internamente las mercancías con ellos producidas. De este modo los capitales en cuestión se embolsan una ganancia extraordinaria. Más aún, después, cuando estos capitales remiten las ganancias apropiadas internamente (las extraordinarias y las ordinarias) hacia el exterior, vuelven a embolsar una ganancia extra por el efecto multiplicador de pasar de la moneda nacional sobrevaluada en una masa acrecentada de dinero mundial (Iñigo Carrera: 1999: 8).

La misma existencia del flujo permanente de riqueza social que ingresa al ámbito nacional bajo la forma de la renta del suelo le permite al Estado nacional sostener las reservas de valor necesarias para mantener la sobrevaluación cambiaria en el tiempo[63].

Otro de los cursos indirectos que toma el accionar estatal para realizar la transferencia de renta que pase a alimentar la valorización específica de los capitales industriales, es el que toma forma a través de la tasa de interés. Es decir, sea que el Estado fije directamente una tasa de interés nominal que resulte menor al movimiento general de los precios, o bien sea que a través de la emisión monetaria se genere una suba generalizada de los precios, el resultado será la determinación de la tasa real de interés como una tasa negativa. Y con una tasa de interés real negativa se produce una transferencia de riqueza social de parte de quienes colocan su capital para ser prestado a interés hacia aquellos que toman éste crédito. Esto quiere decir, en relación con lo que estamos analizando aquí, que los terratenientes colocan la parte de la renta que no consumen como capital a préstamo mientras que son los capitales industriales quienes toman este préstamo. Luego, la deuda generada por este préstamo se va licuando

[63] La renta diferencial del suelo constituyó a lo largo de las respectivas historias nacionales la principal fuente de esta riqueza social pero de ningún modo se trató de la fuente exclusiva. En diversos momentos, y en diversos grados, el crédito internacional aportó al sostenimiento de estos procesos de acumulación, como veremos a continuación.

mediante la aplicación de una tasa de interés negativa en términos reales, de modo que los capitales industriales se apropian la riqueza social constituida por la diferencia existente entre el dinero que pidieron prestado y el que efectivamente terminaron devolviendo (Iñigo Carrera: 2007: 58).

Los capitales industriales cuentan, además, con otra vía de apropiación de esta fuente de riqueza social. La cual resulta de la circulación de las mercancías agrarias en el mercado interno a un precio que es menor a su precio de producción en el mercado mundial, y esto puede ser consecuencia tanto de los mecanismos de apropiación directa por el Estado (retenciones, regulación del precio interno, etc.) como de la sobrevaluación de la moneda nacional. Así la circulación de las mercancías agrarias correspondientemente abaratadas (ya que tienen descontada la renta que perderían de ser colocadas en el mercado mundial) en el mercado interno, determina un abaratamiento de la fuerza de trabajo, sin que esto resulte en una pérdida de los atributos productivos de ésta. Es decir, los trabajadores consumen los medios de vida que necesitan para reproducir su fuerza de trabajo en las condiciones necesarias, pero éstos medios de vida se encuentran abaratados, de forma tal que los capitales compran la fuerza de trabajo abaratada y aumentan su tasa de ganancia al vender como si la hubiesen comprado a su precio normal (Iñigo Carrera: 2007: 60).

En el mismo sentido de transferir riqueza social extraordinaria, opera el establecimiento por el Estado nacional de la política arancelaria para el comercio exterior de mercancías industriales. El establecimiento de barreras arancelarias a través de los impuestos a la importación (lo mismo ocurre con las barreras no arancelarias) implica, de manera simple, la posibilidad de que las mercancías industriales producidas en las condiciones de baja productividad relativa del mercado interno circulen a un precio superior al precio de producción que rige en el mercado mundial (Iñigo Carrera, 1999:12). Esto significa que los mayores costos en los que incurren los capitales industriales por producir en una escala restringida son compensados con precios comerciales internos superiores a los internacionales, protegidos por los impuestos a la importación (el mismo contenido encierra la fijación de tipos de cambio diferenciados para las importaciones y las exportaciones).

Esta simple compensación se transforma en apropiación de riqueza extraordinaria cuando dentro de los insumos se incluyen mercancías agrarias o derivados de ellas que, como hemos visto, circulan abaratadas en el mercado interno. Y lo mismo ocurre con los servicios públicos provistos o subsidiados por el Estado. De este modo, cuando los

capitales industriales venden en el mercado interno a un precio superior al que corresponde al precio de producción, posibilitado por la existencia de impuestos a la importación, en ese precio realizan, la compensación de los mayores costos y la apropiación de riqueza social extraordinaria. Puesto en otros términos, venden caro porque en parte compran caro, pero cuando compran barato también venden caro. O sea que el precio al que venden en el mercado interno incluye tanto la compensación de los mayores costos de operar en pequeña escala, como la ganancia extraordinaria generada por los costos abaratados como resultado de la existencia y apropiación de la renta diferencial de la tierra.

La magnitud del flujo de riqueza social que ingresó en ambos procesos nacionales de acumulación bajo la forma de renta diferencial del suelo ha variado a lo largo de los años. Y lo ha hecho tanto la magnitud absoluta, es decir la masa total de renta que ingresó a los procesos nacionales, como su significación para la compensación de la tasa de ganancia de los capitales medios que operan fragmentados al interior de la Argentina y de Brasil.

Iñigo Carrera (2007) ha desarrollado una serie de mediciones que permiten cuantificar esta riqueza social. Y de acuerdo a las últimas actualizaciones de estas mediciones, para el caso de Argentina, la masa total de riqueza social ingresada bajo la forma de renta del suelo ha crecido permanentemente a lo largo de la historia nacional. Sin embargo, la participación de esta fuente de riqueza sobre el total de la plusvalía apropiada al interior del proceso nacional argentino de acumulación ha presentado una tendencia opuesta. Durante la primera década del siglo XX alcanzó su máximo nivel de participación en la compensación de las condiciones de valorización de los capitales industriales cuando explicaba el 66% del total de la plusvalía apropiada. Sin embargo, durante la segunda mitad restante del siglo se ha movido entorno del 12% de la plusvalía total, con picos máximos de 25% y mínimos del 3%. La tendencia presentada en la segunda mitad del siglo XX se mantiene en el inició del XXI ubicándose, por ejemplo, en el año 2007 en torno al 17% (Iñigo Carrera, 2008b:17-19).

En cuanto a la masa total de riqueza ingresada, y para poner estos datos en un formato más concreto, los datos elaborados por Iñigo Carrera arrojan que entre 1970 y 2007 ingresaron al proceso nacional argentino 924 mil millones de pesos, lo que da un promedio anual de 24.300 millones pesos. Esta enorme masa de riqueza se ha repartido en proporciones desiguales entre los propietarios de la tierra portadora de las condiciones naturales diferenciales y los capitales industriales que operan fragmentados

al interior de la Argentina. Los terratenientes se apropiaron solamente del 39% del total de la riqueza social que ingresó como renta[64] mientras que para los capitales industriales quedó el 61% restante, esto quiere decir que entre 1970 y 2007 los capitales medios fragmentados se repartieron un promedio anual de 15 mil millones de pesos que sirvieron para sostener sus procesos individuales de valorización (Iñigo Carrera:2008b, 23-25).

Grinberg (2008) utiliza el método desarrollado por Iñigo Carrera para realizar la medición de la masa de renta del suelo ingresada en el caso del proceso nacional de Brasil. En este caso también se manifiesta la tendencia al crecimiento de la masa total de riqueza social que fluye en concepto de renta mientras que su significación en la compensación de las ganancias de los capitales industriales, es decir su participación sobre el total de la plusvalía extraída, tiende a reducirse. Mientras que a mediados del siglo XX su participación era de casi el 50% del total de la plusvalía extraída, en los últimos años del siglo se redujo hasta ubicarse en promedio en torno al 10% (Grinberg, 2008: 304-306).

Sin embargo cuando miramos la masa total de riqueza social que constituye la renta del suelo en el caso de Brasil se pone en evidencia la diferencia de escala de ambos procesos nacionales. Ya que la masa de riqueza social que ingresa año a año en Brasil refleja la mayor escala de producción de mercancías portadoras de renta[65]. Según las mediciones realizadas por Grinberg, entre 1970 y 1990 ingresaron a Brasil un promedio anual de 195 mil millones de reales. Y los terratenientes brasileños parecen correr con mejor "suerte" que sus colegas argentinos a la hora del reparto de la renta, ya que logran retener aproximadamente la mitad de la renta dentro de sus bolsillos (2008: 304).

3.1-<u>b- El capital prestado a interés internacionalmente: la deuda externa.</u>

La segunda fuente de riqueza social que fluye hacia los procesos nacionales de Argentina y Brasil, aportando a la reproducción de la forma específica adoptada por la acumulación de capital, y que está inmediatamente vinculada al curso seguido por la unidad mundial del proceso de acumulación, es el capital prestado a interés internacionalmente. Bajo la forma del endeudamiento externo, tanto público como privado (del que periódicamente se hizo cargo el Estado), ha ingresado a los respectivos

[64] Solamente es una manera relativa de decirlo, ya que este 39% significa que los terratenientes se apropiaron "solamente" 357 mil millones de pesos entre 1970 y 2007.

[65] Sin embargo, proporcionalmente, la masa de riqueza social ingresada bajo la forma de renta del suelo es menor en el caso de Brasil. Si bien la masa total es mayor, ésta viene portada en una magnitud proporcionalmente más grande de mercancías.

ámbitos nacionales una masa de riqueza social que, al no volver a salir en las mismas proporciones, viene aportando al fondo de valor del que se apropian los capitales medios fragmentados para compensar sus condiciones particulares de valorización.De este modo, la deuda externa se constituye en otra forma de compensación para los capitales medios que se acumulan en estos ámbitos nacionales.

A lo largo de toda la historia de ambos procesos nacionales esta fuente de riqueza social ha jugado un papel importante en su comportamiento. Más precisamente este papel lo comenzó a jugar a partir de la crisis de superproducción de 1929, ya que hasta entonces el sentido del flujo era el inverso, cuando el pago de la deuda externa funcionaba como un mecanismo de apropiación de renta del suelo por los capitales principalmente británicos que otorgaban los créditos. Sin embargo a partir de la década de 1970, producto de una nueva etapa de superproducción de capital que multiplicó la masa de capital disponible para ser prestado a interés, el endeudamiento externo ha experimentado un proceso de crecimiento sostenido[66].

Según los cálculos de Iñigo Carrera (2007) en el proceso nacional argentino ingresaron 110 mil millones de dólares entre 1970 y 2004 en concepto de capital prestado a interés. Este cálculo es el resultado de utilizar como indicador del comportamiento de la deuda las diferencias presentadas por sus saldos año a año.

De esta masa de riqueza social, más de la mitad ingresó en el transcurso de los años de vigencia del MERCOSUR. Entre 1991 y 2004 el proceso nacional argentino de acumulación recibió un flujo neto de 58 mil millones de dólares que aportaron al sostenimiento del proceso de valorización de los capitales que se desempeñan en su interior, esto da a un promedio de 4.130 millones de dólares ingresados por año (Iñigo Carrera: 2007:293).

De acuerdo a los cálculos de Grinberg (2003) para el caso del proceso nacional de Brasil el ingreso neto de riqueza social fue de casi 183 mil millones de dólares entre 1970 y 2002. Mientras que durante los años de vigencia del MERCOSUR ingresó más del 60% de esta masa de riqueza[67.] Entre 1991 y 2002 el proceso nacional de

[66] Este crecimiento sostenido no fue lineal, sino que por el contrario durante la década de 1980 tuvo momentos de crecimiento más lento e incluso de contracción.

[67] Pochman (2001) sostiene que el proceso de crecimiento del endeudamiento externo de Brasil se agudizó con la entrada en vigencia del Plan Real durante el gobierno de Cardoso en 1994. Plantea que hasta entonces Brasil contaba con superávit en su cuenta comercial externa y que a partir de entonces comenzó a tener déficit creciente. Frente a la imposibilidad de hacer frente al creciente déficit de su balanza de pagos, el recurso al endeudamiento externo se transformó en una constante. (Pochman: 2001: 192)

acumulación de capital de Brasil recibió un flujo neto de 106 mil millones de dólares. De forma tal que el proceso de valorización de los capitales que operan al interior de Brasil recibió un ingreso adicional anual de 8.800 millones de dólares que aportó al sostenimiento de sus ganancias (Grinberg: 2003: 23).

3.1-c- La compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Una tercera fuente de riqueza social extraordinaria con la que cuentan los capitales industriales que producen mercancías en general con la escala restringida al tamaño del mercado interno, es la compra sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. No nos estamos refiriendo a la compra abaratada de la fuerza de trabajo por medio de la apropiación de renta que indicamos más arriba, sino al abaratamiento que surge de un avance sobre el valor mismo de la mercancía fuerza de trabajo. Es decir que ya no se trata de que los medios de vida que consumen los obreros sean más baratos, independientemente de que éstos los consumen en la cantidad necesaria para garantizar la reproducción de los atributos productivos precisos para el desarrollo normal de su actividad. Por el contrario nos referimos a la imposibilidad relativa de realizar esta reproducción por no poder consumir los medios de vida necesarios dado el menor precio de venta de la fuerza de trabajo. Es decir que el capital paga la fuerza de trabajo, que compra para producir sus mercancías, por un precio que se ubica por debajo del valor de ésta, pero luego vende sus mercancías –con estos insumos producidas- como si la hubiese pagado normalmente. De esta forma, esa parte del valor de la fuerza de trabajo que el capital se apropia se constituye en una fuente de ganancia extraordinaria que suma su aporte a la compensación de la tasa de ganancia concreta de los capitales que operan con la escala restringida y que resulta necesaria para cerrar su ciclo de valorización al interior del mercado interno.

A través del desenvolvimiento histórico de los procesos nacionales de Argentina y de Brasil, el capital ha creado las condiciones necesarias para el desarrollo de esta fuente de riqueza. Si bien cada uno de estos procesos tuvo características específicas que permite diferenciarlos claramente (especialmente por la mayor duración de esta determinación en el caso de Brasil), en ambos procesos de acumulación el capital ha ido generando una masa de *población obrera excesiva para las necesidades medias de explotación del capital* (Marx, 1994:533). Esta superpoblación obrera al estancarse en su condición de sobrante, va quedando ubicada en una situación en la que sólo encuentra capital dispuesto a comprar su fuerza de trabajo a condición de que lo haga a

un precio que se ubique por debajo de su valor. En otros términos, su condición de población sobrante estancada se manifiesta en el hecho de que sólo puede reproducir su mercancía (que es inseparable de su vida) si está dispuesto a regalar una parte adicional de la misma al capital en la venta[68].

En el caso de Brasil esta determinación aparece jugando su papel desde el inicio mismo de su vida como forma nacional. Profundizando la situación heredada de la producción esclavista, el capital aprovechó la diferenciación de los distintos sectores de la población obrera para mantener diferenciadas sus condiciones de reproducción. Es decir, los obreros brasileños descendientes de los trabajadores forzados se encontraron, en general a lo largo de toda su historia, imposibilitados de vender su fuerza de trabajo al mismo precio que sus compañeros de clase descendientes de la población europea. Sin embargo, las transformaciones vinculadas con las formas de la producción agraria ocurridas en la segunda mitad del siglo pasado (especialmente el crecimiento de cultivos que, como la soja, requieren una masa menor de fuerza de trabajo) fueron determinando que gran parte de esta superpoblación que se encontraba bajo la modalidad de latente (Marx: 1994: 544), -mayoritariamente en condición de pequeños campesinos[69]- se fuesen desplazando a la condición de población sobrante estancada. Así, si bien siempre los obreros brasileños debieron enfrentar la presión sobre sus salarios que implicaba la presencia de un ejército de reserva, en los últimos 40 años esta presión ha crecido producto del crecimiento acelerado de este ejército. El resultado de este crecimiento acelerado de la superpoblación obrera estancada quedó reflejado en la caída sostenida de los salarios reales de los obreros industriales de la región de San Pablo. Lo que resulta especialmente ilustrativo por tratarse de la región que constituye el corazón industrial del proceso brasileño de acumulación de capital y que, como veremos más

[68] Al diferenciar entre las distintas modalidades de superpoblación obrera relativa Marx plantea sobre el excedente estancado: "La tercera categoría de la superpoblación relativa, la intermitente [estancada] forma parte del ejército obrero *en activo*, pero con una base de trabajo muy irregular. Esta categoría brinda así al capital un receptáculo inagotable de fuerza de trabajo disponible. Su nivel de vida desciende por debajo del nivel normal medio de la clase obrera, y esto es precisamente lo que la convierte en instrumento dócil de explotación del capital. Sus características son: máxima jornada de trabajo y salario mínimo (…). Su volumen aumenta a medida que la extensión y la intensidad de la acumulación dejan `sobrantes´ a mayor número de obreros." (1994: 544-545) En la edición de Fondo de Cultura Económica –FCE- de *El Capital*, esta categoría de la superpoblación es traducida con el término *intermitente,* mientras que en la traducción utilizada en la edición de Siglo XXI –SXXI- aparece como *estancada*. Si bien en este trabajo utilizamos la edición de FCE nos parece que la traducción realizada por SXXI para esta categoría es la más pertinente. Por esta razón utilizamos el término *estancada* cuando nos referimos a esta modalidad de la superpoblación obrera relativa.

[69] La extensión específica del cultivo de la soja en las décadas del ´70 y del ´80 fue determinando el desplazamiento de las familias campesinas, que con el paso del tiempo y la experiencia de la organización fueron conformando en Movimiento de Trabajadores sin Tierra.

adelante, concentra los salarios industriales más elevados de todo Brasil. De acuerdo a los datos elaborados y difundidos por el Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) el salario real industrial promedio de San Pablo viene experimentando un proceso sostenido de caída que lleva a que en el año 2008 se haya ubicado al nivel del 50% de salario industrial que regía en 1985[70] (IPEADATA).

En cambio en el despliegue del proceso histórico de la Argentina, desde su consolidación como Estado nacional independiente, lograda mediante su consagración en la división internacional del trabajo a finales del siglo XIX, se experimentó una tendencia permanente a la vigencia de salarios reales elevados. En distintos momentos de la evolución histórica los salarios pagados en la Argentina fueron similares o por lo menos competitivos con los que se pagaban simultáneamente en los procesos nacionales de acumulación, que se desarrollaron sin trabas específicas de tamaño, y donde se desarrollaron los capitales más concentrados. Como es el caso de los EEUU con los cuales Argentina compitió en más de una ocasión como destino de las migraciones internacionales de trabajadores en busca de un mercado donde bien vender su fuerza de trabajo. Sin embargo a partir de la segunda mitad del siglo pasado la acumulación de capital en Argentina entró en una etapa que osciló entre el crecimiento lento, el estancamiento y la contracción de su escala que aceleró el proceso de formación de la superpoblación relativa estancada y que fue tomando forma en la caída sostenida del precio pagado por la fuerza de trabajo cada vez más por debajo de su valor. Nuevamente el comportamiento del salario real industrial refleja este proceso. De acuerdo a los cálculos desarrollados por Iñigo Carrera (2007) a mediados de la primera década del siglo XXI el salario real industrial promedio se ubicaba al nivel del 55% respecto del salario real industrial promedio de 1974[71] (2007:206-207).

---

[70] A la caída del salario real debe agregarse la suba del costo de formación de esa fuerza de trabajo. En otros términos, en el mismo período en que el salario real se redujo a la mitad el capital aumentó los requisitos de formación –escolaridad- exigidos a la hora de contratar trabajadores. Es decir que la mitad del salario está comprando una fuerza de trabajo más costosa. (Pochman: 2005: 169)

[71] Iñigo Carrera avanzó en su análisis mediante la cuantificación del aporte realizado a la compensación de la ganancia de los capitales medios fragmentados a través de la venta sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.
Al comparar la masa de plusvalía apropiable en Argentina entre 1974 y 2004, utilizando como base para el cálculo la evolución descendente de la masa salarial, con la masa de plusvalía que se habría obtenido si la masa salarial hubiese seguido una evolución similar a la de los obreros industriales de EEUU (que se redujo un 3%) construye la evidencia de que la mayor parte de la masa de valor producida en el proceso nacional argentino en lo últimos 30 años tuvo su origen en el consumo de la fuerza de trabajo a un precio que no le permite su normal reproducción. Es decir que la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor viene constituyéndose en la fuente principal de riqueza social que permite sostener el proceso de valorización de los capitales medios fragmentados que operan en la Argentina (Iñigo Carrera, 2007:55).

Las formas concretas a través de las cuales el capital realiza la apropiación de está plusvalía extraordinaria son sumamente variadas, sin embargo podemos reducirla a dos mecanismos principales. Por un lado, recurre al expediente más directo que consiste en la baja directa del salario real. Sin embargo este mecanismo, por su crudeza, es más proclive a generar resistencias por parte de los trabajadores y con ello dificultar su realización. Por lo que el otro mecanismo está vinculado a la intensificación del consumo de la fuerza de trabajo, de este modo el obrero no ve variar el salario que percibe pero debe entregar a cambio de él una masa acrecentada de su mercancía.

La apropiación por el capital de esta riqueza social extraordinaria va a tomar forma concreta, como veremos unos capítulos más adelante, a través de las acciones de los diversos actores sociales. En el capítulo cuatro veremos cómo a través de la acción de los respectivos Estados nacionales se establecieron las condiciones jurídicas a través de las cuales la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se profundizó en la década de 1990. Es decir, veremos, como mediante las reformas de las leyes laborales y la regulación de las relaciones laborales por el Estado nacional de Argentina y el de Brasil, dieron forma a esta apropiación de parte del valor de la fuerza de trabajo. En el capitulo cinco analizaremos algunos de los mecanismos utilizados por los capitales del sector terminal automotriz para intensificar el proceso de explotación de los trabajadores, más allá de las condiciones normales que les permitan reponer plenamente sus atributos productivos. Mientras que en los últimos capítulos de la tesis veremos cómo respondieron los trabajadores a este proceso de mayor explotación y cuales fueron los resultados de su resistencia en el movimiento del precio de su fuerza de trabajo.

3.2-El límite de estos procesos particulares de acumulación de capital y los cambios en la unidad mundial.

La especificidad desarrollada por estos ámbitos nacionales de acumulación de capital presenta un límite que surge de esta misma especificidad. Este límite está dado, en primer lugar, por el límite a la magnitud de riqueza social extraordinaria que fluye hacia dichos ámbitos nacionales y que se encuentra en condiciones de alimentar los procesos de valorización del capital. En otros términos, los procesos nacionales de Argentina y Brasil tienen como límite propio para su crecimiento la masa de riqueza social que pueden apropiar los capitales medios fragmentados, que operan en ellos para compensar sus condiciones concretas de valorización: a mayor masa de riqueza social

más podrá expandirse el proceso de acumulación de capital. En segundo lugar, este límite está dado por la diferencia que existe entre las tasas de ganancia concretas individuales de los capitales medios fragmentados y la tasa de ganancia media que rige la valorización normal de estos mismos capitales medios a nivel mundial. Es decir, por la diferencia entre la tasa de ganancia que obtienen inmediatamente los capitales que producen al interior de estos ámbitos nacionales y la tasa de ganancia que obtienen los capitales medios cuando actúan en las condiciones medias de producción (esto es, sin restricciones de escala, y por consiguiente, aplicando la productividad del trabajo compatible con el valor de las mercancías.). Así, cuando mayor sea esta diferencia, mayor será la masa de riqueza social necesaria para compensarla.

En síntesis, el límite específico que portan estos procesos nacionales de acumulación de capital, no depende exclusivamente de la masa de riqueza apropiable para la compensación de la menor tasa de ganancia que obtienen los capitales al producir fragmentados a los tamaños restringidos de los mercados internos, sino que también depende de la mayor o menor necesidad de tal compensación, la cual, como vimos, depende del tamaño de la brecha existente entre la productividad del trabajo que ponen en funcionamiento los capitales que producen en Argentina y de Brasil, y la productividad del trabajo que determina los costos medios de producción y que por tanto entra en la determinación de la tasa media o normal de ganancia. De modo que, cuando la brecha de productividad se profundiza, mayor es la diferencia entre los costos internos y los internacionales, y también es mayor la separación entre las tasas de ganancia concreta de los capitales individuales que operan restringidos al mercado interno y los que producen sin restricción de escala. En otras palabras, a mayor diferencia en la productividad del trabajo se hace necesaria una masa mayor de riqueza social extraordinaria que permita compensar las tasas de ganancia a los capitales medios fragmentados, por estar estas más alejadas de la tasa media.

Las transformaciones operadas en la unidad mundial del proceso de acumulación de capital van a presionar enormemente sobre este límite específico presentado por los procesos nacionales de acumulación de capital de la región. Lo van a hacer, tanto a través del crecimiento de la necesidad de riqueza social extraordinaria para compensar a los capitales que operan a su interior como mediante la baja en la velocidad de crecimiento de algunas de las fuentes de esa riqueza social.

Por un lado, la conformación de la nueva división internacional de trabajo dio forma al aumento en la producción de plusvalía relativa a través de *la caída del valor*

del conjunto de la fuerza de trabajo necesaria para llevar adelante la producción social en las nuevas condiciones. Esto implicó que el consumo general de medios de vida a nivel mundial haya crecido a una velocidad menor en comparación a la velocidad con la que creció el proceso de acumulación de capital en su unidad mundial. La disminución relativa del consumo de medios de vida que esto implica, empujó a su vez a la baja relativa de los precios de las mercancías que se desempeñan como tales, y junto con ellos disminuyó, también relativamente, la renta diferencial de la tierra donde se producen[72].

Simultáneamente, la caída relativa de la renta diferencial del suelo está dada por la determinación general que lleva al permanente desarrollo de la capacidad productiva del trabajo humano, y que le permite avanzar sobre el control de su medio. De forma tal que las condiciones naturales diferenciales no controlables por el capital medio, que permiten poner en acción una mayor capacidad productiva del trabajo se van reduciendo, al paso que el trabajo humano extiende su control sobre esas condiciones naturales. La renta diferencial en que se expresan estas condiciones naturales diferenciales sigue el mismo camino de retroceso.

De este modo, desde mediados de la década de 1970 una de las fuentes de riqueza social que fluye normalmente hacia éstos ámbitos nacionales ha disminuido su velocidad de crecimiento y en ocasiones se ha contraído. Los procesos de acumulación de capital que se alimentan en parte de ésta riqueza siguieron un curso similar, de modo que los procesos de acumulación de capital de Argentina y Brasil oscilaron, durante este período, entre momentos de estancamiento y otros directamente de fuerte contracción. Esta situación que fue aprovechada por el capital que, en su contracción, fue

[72] Si bien nos encontramos en una coyuntura en la cuál los precios de las mercancías agrarias y mineras se encuentran en alza, y esto genera la apariencia de estar nuevamente frente a la posibilidad de que los procesos nacionales de la región logren finalmente efectivizar el "despegue" en su desarrollo definitivo, especialmente es la apariencia actual del proceso de acumulación de capital de Brasil. No debe perderse de vista que en cada coyuntura histórica de alza de los precios se produjo la misma apariencia. Sin ir más lejos en el tiempo, fue a mediados de la década del ´70 cuando Brasil protagonizó el denominado milagro económico. Este "milagro", que tuvo como escenario una coyuntura de suba generalizada de precios de mercancías primarias, se resolvió finalmente en la denominada "década perdida" de 1980. Es que, a partir de 1974 comenzó a hacerse evidente el cambio en el movimiento tendencial de los precios, los cuales no sólo dejaron de subir sino que iniciaron una nueva tendencia, pero esta vez en sentido inverso. Tomando datos de Cano (2007) se puede ver la caída de más del 30% de los precios de las mercancías agrarias desde 1974 hasta el inició del nuevo ciclo de alza actual. Y el mismo curso siguieron las mercancías extraídas del subsuelo –con la excepción del gas y el petróleo- que en este caso vieron caer sus precios entre un 25% y un 45% en el último cuarto del siglo XX. Esta tendencia a la caída de los precios de las mercancías primarias se expresó en el peso que Brasil representaba en el comercio mundial. Las exportaciones brasileñas redujeron a la mitad su participación en las exportaciones mundiales, es decir bajaron del 2% a menos del 1% en los últimos 30 años del siglo XX (Cano, 2007: 409-415).

determinando a una masa cada vez mayor de la población en la condición de excedente para las necesidades del proceso de valorización, aumentando su potencia para avanzar sobre el valor de la fuerza de trabajo. Así, el estancamiento y la contracción de los procesos nacionales de acumulación, determinados por la disminución relativa de una de las fuentes de riqueza social, le permitió al capital avanzar sobre otra de sus fuentes y aumentar la plusvalía extraordinaria, que extrae a la clase obrera de la región, al comprar su fuerza de trabajo cada vez más por debajo de su valor.

Por otro lado, como las transformaciones producidas en la unidad mundial de la acumulación respondieron a un salto en la capacidad productiva del trabajo y al abaratamiento relativo del conjunto de la fuerza de trabajo, la presión ejercida sobre los costos de los capitales medios fragmentados, que sólo pueden producir para éstos mercados internos, aumentó considerablemente, y con ella aumentó la necesidad de compensación de los diferenciales de ganancia. Puesto en otros términos, la brecha existente entre la capacidad productiva del trabajo puesta en acción en la producción para el mercado interno de Argentina y Brasil y la que se despliega en la producción para el mercado mundial se hizo mayor como resultado del aumento de la productividad del trabajo que significó la incorporación de la microelectrónica y la robótica, base a su vez de la internacionalización de la producción del capital. Se agudizó, con ello, la diferencia entre los respectivos costos de producción y, finalmente, la diferencia vigente entre las tasas de ganancias realizables en cada una de las condiciones de producción. Por lo tanto creció la magnitud de la masa de riqueza social extraordinaria requerida para compensar esta mayor diferencia entre las tasas de ganancia. O sea, el mismo proceso que restringe una de las fuentes de riqueza social extraordinaria por un lado, aumenta su demanda por el otro.

De este modo, desde mediados de la década del ´70 y como consecuencia de los cambios en la unidad mundial del proceso de acumulación de capital, los procesos nacionales de Argentina y Brasil han oscilado entre el estancamiento y la contracción, por el movimiento contrapuesto de, por un lado la disposición de riqueza social y, por el otro su requerimiento a fin de alimentar la modalidad específica de valorización de los capitales en ellos. Mientras la riqueza social extraordinaria tendió a contraerse relativamente, su requerimiento tendió a expandirse, poniendo en evidencia de manera crítica la existencia del límite específico portado por estas modalidades nacionales de la acumulación de capital.

3.3- Respuesta frente al límite: el neoliberalismo y la integración regional.

3.3-a- El neoliberalismo.

La reproducción de estos procesos nacionales de acumulación ante esta agudización de su límite se abrió paso bajo la forma política del neoliberalismo. El proceso de apertura comercial unilateral que caracterizó la política argentina desde el inicio de la década del ´90 y que, aunque en menor medida, siguió Brasil a partir del gobierno de Cardoso, fue dando forma a la reducción de los costos de producción a través de la importación abaratada de insumos industriales y medios de producción. Es decir, los fragmentos de capitales medios que operan en la región, encontraron más rentable la importación generalizada de mercancías como forma de disminuir relativamente la diferencia entre los costos internos de producción y los internacionales. Además, debe tenerse presente que, en muchos casos, los fragmentos de capital medio compraron estas mercancías en el mercado mundial a sus mismas casas matrices (u a otras filiales), de forma tal que la ganancia quedó siempre dentro de la orbita del mismo sujeto.

Por otro lado, el proceso de privatizaciones emprendida por los respectivos Estados nacionales permitió, al menos en parte[73], el ingreso de nuevas masas de riqueza que fueron a engrosar las reservas de valor que permitieron que en ambos procesos nacionales las monedas se sobrevaluaran. Sobrevaluación que llegó a alcanzar niveles del 100% en los dos países (Iñigo Carrera, 2007:237, Grinberg, 2003: 22). Sin embargo la magnitud de la sobrevaluación y sobre todo la duración de la misma fueron diferentes en cada caso. Mientras en Argentina se mantuvo en promedio en torno al 100% durante toda la década del noventa y se sostuvo hasta enero de 2002, en Brasil si bien alcanzó picos del 100%, se mantuvo en promedio en el 50% y su duración fue menor: iniciándose con el plan real en 1994, sufriendo una primera devaluación en 1999 y luego descendió hasta subvaluarse en los primero años de la década del 2000. Al nuevo siglo, las monedas nacionales de Argentina y Brasil entraron subvaluadas en diferentes proporciones durante los primeros años pero, a partir del nuevo ciclo de alza de los precios internacionales y la fuerte entrada de divisas que trajo aparejado -sobre todo a partir del año 2005-, sumado al crecimiento de los precios internos y la estabilidad de

[73] Recordemos que, al menos en el caso argentino, en las primeras operaciones de privatización el Estado tomó en parte de pago bonos de su deuda externa al valor nominal de los mismos, cuando su valor de mercado no superaba el 40% de éste. Es decir que estas privatizaciones no significaron el ingreso de nuevos recursos económicos sino la disminución parcial del tamaño de la deuda externa.

los tipos de cambio, llevó a que las monedas comenzaron a apreciarse lentamente hasta alcanzar una situación de leve sobrevaluación en ambos casos[74].

Esta importante sobrevaluación monetaria operó como fuente de compensación para los fragmentos de capital que operan todavía restringidos a los mercados internos. Por un lado, disminuyendo más aún los costos de las importaciones al aumentar la capacidad de compra, al realizarla con una moneda sobrevaluada. Por otro al multiplicar las ganancias al momento de ser remitidas a sus casas matrices, transformándose de monedas sobrevaluadas en una masa acrecentada de divisas. Y adicionalmente, al abaratar más aún las importaciones -ya abaratadas por el proceso de reducción generalizada de los impuestos a la importación de la apertura comercial- fueron eliminados en masa los pequeños capitales nacionales que no pudieron sostenerse frente a la competencia, aumentando de este modo la masa de fuerza trabajo sobrante, lo que como veremos más adelante se expresó en la suba estructural de las tasas de desempleo a niveles record. De modo que el capital vio profundizarse su posibilidad de comprar a la fuerza de trabajo a un precio que no necesita incluir los costos de su reproducción normal.

3.3-b- La integración regional en el MERCOSUR como forma de la reproducción ampliada de la acumulación de capital.

Además de adoptar una forma política similar a través de la implementación generalizada de las políticas neoliberales, los procesos nacionales de acumulación de capital de Argentina y Brasil adoptaron, a través del proceso de integración regional, una forma política común para permitir su reproducción ampliada sobre las mismas bases que lo venían haciendo hasta entonces.

Como vimos, el desarrollo de la productividad del trabajo desplegado en la unidad mundial del proceso de acumulación de capital, profundizó la diferencia existente respecto de la productividad puesta en funcionamiento localmente. Consecuentemente, aumentó la diferencia entre los costos y las ganancias apropiables en cada una de las condiciones de producción. Frente a este hecho la ampliación de la escala de producción

[74] Más adelante veremos como este diferente comportamiento de los tipos de cambio es aprovechado por los fragmentos de capitales medios que se valorizan a través de la producción de vehículos automotores. Cuando el real brasileño comenzó a sobrevaluarse, mientras el peso argentino se mantenía o bien subvaluado o en torno a su nivel de paridad con el dólar (a mediados de la década del 2000), las empresas automotrices comenzaron a trasladar algunas de las líneas de producción que tenían como destino la exportación –a México o al resto de América Latina- desde sus fábricas en Brasil hacia sus fábricas en la Argentina.

se presentó como una herramienta eficaz, utilizada por el capital, para disminuir la violencia del choque del proceso de acumulación de capital local contra el límite específico que portan estos procesos nacionales (Iñigo Carrera, 1999:31).

Al aumentar la escala de la producción se reduce relativamente la brecha abierta entre la productividad necesaria para competir en condiciones normales (en el mercado mundial) y la puesta en acción en la producción para el mercado interno. De modo que disminuyen relativamente los costos de producción y con ellos las diferencias entre la tasa de ganancia normal y la que se puede lograr en éstos ámbitos nacionales de acumulación, todo lo cual resulta en una baja en el requerimiento de riqueza social extraordinaria, que es necesaria para realizar la compensación que permita a los fragmentos de capitales medios valorizarse a una velocidad similar a la normal. Es decir permite que los procesos nacionales de acumulación de capital de Argentina y Brasil se reproduzcan sobre las mismas bases específicas que lo venían haciendo en el nuevo escenario abierto por la transformación en la unidad mundial del proceso de capital (Iñigo Carrera, 1999:32).

Sin embargo, estas bases específicas de los procesos de acumulación, determinan que los fragmentos de capitales medios deban cerrar su ciclo de valorización al interior del mercado interno para poder hacerse con la riqueza social extraordinaria que los alimenta, de modo tal que la ampliación de la escala de producción no puede tener la forma de un crecimiento tal que se alcancen las condiciones normales de producción con destino al mercado mundial de la generalidad de las mercancías industriales elaboradas en la región. En cuyo caso los distintos mecanismos desplegados para apropiar y transferir la riqueza social extraordinaria que fluye hacia la región (sobrevaluación de la moneda, aranceles a la exportación, fijación de precios internos, etc.) tenderían a neutralizar sus efectos compensatorios sobre la tasa de ganancia[75].

De este modo el aumento de la escala de la producción tiene que darse sobre la base de la ampliación del tamaño del mercado interno, al que debe mantenerse limitada la producción de los fragmentos de capitales medios. En el prólogo mismo del tratado de

[75] Adicionalmente, al tener que desplegar la capacidad productiva del trabajo necesaria para competir en el mercado mundial, el capital debería aumentar los gastos necesarios para sostener la innovación técnica necesaria. Y con ello perdería la oportunidad que la producción en pequeña escala nacional le brinda de mantener en funcionamiento al capital fijo ya desvalorizado. Es decir en el caso de ampliar la escala de producción a las condiciones normales perdería la oportunidad de continuar haciendo rendir valor a los medios de producción obsoletos que el tamaño fragmentado de los mercados internos nacionales le otorga, además de perder la posibilidad de valorizarse a una tasa de ganancia similar a la media sin necesidad de gastar en el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad, que le da la modalidad específica desarrollada por estos procesos nacionales de acumulación de capital.

constitución del Mercado Común del Sur aparece reflejada esta determinación suya como la forma de existencia de la necesidad de ampliación de los mercados que, sin embargo, mantienen su condición de internos[76].

El MERCOSUR aparece, entonces, determinado como una forma concreta desarrollada por los procesos de acumulación de capital de los países que lo componen para reproducirse sobre sus bases específicas, en las nuevas condiciones mundiales desplegadas por el modo de producción capitalista. Es decir que a través de la conformación del MERCOSUR los fragmentos de capital medio continúan realizando su producción restringida al mercado interno pero ahora regional, lo que significa desarrollar una escala más amplia, sin necesidad de alcanzar la suficiente para poner en funcionamiento la capacidad productiva del trabajo compatible con la formación de la tasa general de ganancia. Esto es sin obligar a estos fragmentos de capital a desarrollar las fuerzas productivas sociales para mantener su movimiento de valorización. Aunque, eso sí, los costos de producción en las nuevas condiciones creadas por la integración tienden a reducirse relativamente –dado el crecimiento de la escala- y con ellos la tasa de ganancia concreta tiende a elevarse (Iñigo Carrera, 1999:32). En el apartado final de la tesis veremos que, además, el MERCOSUR fue aprovechado por el capital como una herramienta más para presionar en su avance sobre el valor de la fuerza de trabajo. El cambio en las condiciones de la competencia entre los trabajadores de la industria terminal automotriz que significó la creación del MERCOSUR sumó nuevas oportunidades para que los capitales aumentasen la intensidad en el proceso de explotación y la presión al momento de la discusión salarial.

De todos modos, como planteamos en el capítulo anterior, el proceso de integración en el MERCOSUR no abarca a la totalidad de la producción que se realiza al interior de sus países miembros. Sino que, por el contrario, se trata de una ampliación fragmentada de los mercados internos en un mercado regional parcial. La compleja red de excepciones y de perforaciones que se fue conformando en su desarrollo histórico es la que les permite a los fragmentos de capitales medios que producen a su interior combinar la ampliación de escala con la que tienden a reducir los costos de producción, con el conjunto de restricciones nacionales que garantizan la apropiación dentro de cada ámbito nacional de la porción correspondiente de riqueza social extraordinaria.

[76] Dice el Tratado de Asunción en su primer página: "*CONSIDERANDO que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social*;"(1991:1).

3.4- Repensando el MERCOSUR.

Al reconocer al Mercado Común del Sur, tal y como acabamos de hacerlo, es decir como un proceso de integración regional mediante el cual los procesos nacionales de acumulación de capital de Argentina y Brasil se reproducen sobre las mismas bases específicas que lo venían haciendo, respondiendo de este modo a las nuevas condiciones establecidas en la unidad mundial del modo de producción capitalista, las características que este bloque regional desarrolló en su proceso histórico de conformación adquieren una dimensión diferente.

Las dificultades, trabas, fragmentaciones, marchas y contramarchas experimentadas por este proceso de integración, no deben entenderse como problemas en su implementación, determinados por la falta de voluntad política de los funcionarios de los Estados miembros o, por el cambio constante en las políticas nacionales, la forma de implementación del proceso de toma de decisiones, el despliegue de posiciones políticas contrarias en su conducción, etc. Al contrario, las características reales presentadas por el MERCOSUR, que distancian su evolución de lo indicado por los desarrollos teóricos de la integración, deben entenderse como el modo concreto en que se realiza la reproducción de las condiciones de valorización particulares que encuentra el capital en la región.

En otras palabras, por ser el fenómeno concreto que es, el MERCOSUR adoptó las formas particulares que vimos en el capitulo anterior. Tanto la política comercial, como la política monetaria y la de inversiones, etc. tienen su papel determinado en el proceso de apropiación y distribución de las distintas fuentes de riqueza social extraordinaria al interior de cada uno de los ámbitos nacionales, de modo tal que las posibilidades de que se desarrolle una convergencia plena de las políticas macroeconómica (uno de los objetivos declarados del proceso de integración regional) choca contra las necesidades propias del proceso de acumulación de capital. En los ámbitos donde el capital necesita avanzar más profundamente en la integración para reducir la brecha productiva que lo separa de las condiciones normales o medias de producción por haberse tornado ya insostenible el tamaño del mercado interno, la coordinación de políticas especifica podrá desarrollarse, aunque no sin dificultades como veremos luego en el caso de la industria terminal automotriz. Pero en aquellos ámbitos donde todavía se pueda sostener la valorización sobre las viejas condiciones o, por el contrario en aquellos ámbitos donde la necesidad de abaratar costos se realice a través de la compra especialmente abaratada de insumos en el mercado mundial, las políticas comunes o coordinadas

tienden o bien a no plantearse siquiera o bien a desarrollarse bajo la forma de la permanente discusión y adecuación, que resultan en que nunca están en condiciones de ser implementadas.

Por tener el contenido indicado, el cual se realiza bajo la forma de las imperfecciones del MERCOSUR y, al actuar los respectivos Estados nacionales como agentes principales -tanto en el proceso de apropiación como de transferencia de la riqueza social-, es comprensible que se presenten las dificultades que se presentan a la hora de desarrollar -o siquiera discutir la posibilidad de desarrollar- atributos de supranacionalidad para los organismos de gestión del espacio regional. Esto implicaría una cesión de soberanía por parte de cada uno de los Estados que mellaría su capacidad de intervención en el proceso de acumulación de capital.

Y lo mismo sucede con el desarrollo de la dimensión sociolaboral. La vigencia de las restricciones nacionales a la libre circulación, y con ella la de las diferencias existentes en los mercados de trabajo nacionales (legislación laboral, condiciones de trabajo, niveles salariales, etc.) le brindan al capital una herramienta más en su proceso de explotación de la fuerza de trabajo. A través de estas condiciones puede amenazar con el desplazamiento –la deslocalización- de la radicación de sus producciones, agudizando la competencia regional entre los vendedores de fuerza de trabajo y debilitando por lo tanto sus posiciones a la hora de negociar. La plena integración sociolaboral no aportaría ningún beneficio en las condiciones actuales en que se lleva adelante el proceso de valorización de los fragmentos de capitales medios que actúan dentro del ámbito del MERCOSUR, mientras que por el contrario si limitaría su posibilidad de hacer uso de dicha herramienta. Con lo cual el pleno desarrollo de la dimensión sociolaboral no aparece como una necesidad de la valorización de los fragmentos de capitales medios y por lo tanto de la reproducción ampliada de los procesos nacionales de acumulación de capital que conforman el bloque regional, al menos bajo su forma actual[77].

[77] Distinto es el caso de integración del mercado laboral en el sudeste asiático de acuerdo a como lo plantean Perez Bravo y Sierra Medel (2005). Estos autores plantean que en el caso de la integración en el ASEAN la integración laboral está determinada por la inserción de los países que lo componen en la nueva división internacional del trabajo. Como en los distintos países del sudeste asiático se desarrollaron cursos demográficos diferentes (envejecimiento de la población en unos, superpoblación relativa latente en otros, explosión demográfica, etc.) las migraciones laborales fueron equilibrando las necesidades permanentes de fuerza de trabajo barata en los distintos puntos en los que los capitales distribuyeron las diferentes partes del proceso productivo. Así por ejemplo plantean que la superpoblación relativa latente producida en Indonesia, Filipinas y Vietnam, encuentra capitales dispuestos a comprar su fuerza de trabajo de manera masiva dentro de los ámbitos nacionales de Malasia, Singapur y Brunei, produciéndose

Sin embargo, la existencia de estas fallas y dificultades en el proceso de integración no quieren decir que su profundización en el camino de la conformación de un espacio plenamente unificado no sea posible. Por el contrario, ante una agudización del límite específico de los procesos de acumulación de capital que lo componen no sería descabellado pensar en una integración mayor, que le permitiese a los capitales medios fragmentados aumentar su concentración para mejorar sus condiciones de valorización y que, en ese escenario, se desarrollasen organismos supranacionales que den forma al nuevo ámbito regional plenamente integrado, llevando adelante de manera unificada las actividades que hoy efectúan los Estados nacionales por separado. Pero de todos modos, el abismo que separa las condiciones de producción de los capitales medios con las desplegadas por los fragmentos que operan restringidos a la escala regional, es tan grande que puede ser que este espacio plenamente integrado también resultase inviable, haciendo necesario una ampliación mayor aún (tal vez a nivel de todo el subcontinente) para reproducir las bases específicas de la acumulación.

De todos modos, esto no cambiaría los términos del problema en cuanto a la existencia de la limitación propia de esta modalidad desarrollada por el proceso de acumulación de capital, a lo sumo puede alejar su manifestación o hacerla temporalmente menos dramática para el conjunto de los trabajadores. Pero de todos modos se mantendría la tendencia a alimentar la valorización del capital sobre la base del consumo acelerado de la fuerza de trabajo, es decir, sobre la base del empeoramiento permanente de las condiciones de vida de la población obrera regional.

3.5- Transición a formas más concretas.

En los capítulos que siguen en este trabajo, mostraremos nuestra tesis específica, la cual sostiene que esta determinación general del MERCOSUR se puede observar en el proceso de integración productiva en el sector de la industria terminal automotriz. Es decir que para este sector la integración regional del MERCOSUR –con sus características de "mal funcionamiento" incluidas- es la forma concreta a través del cual los capitales que se valorizan mediante la producción de vehículos automotores en Argentina y en Brasil reproducen la posibilidad de acumularse en condiciones similares a las normales sin necesidad de desplegar la productividad del trabajo necesario para competir en las condiciones normales que imperan en el mercado mundial. Ésta

---

de este modo una integración de hecho de los mercados laborales (Perez Bravo, Sierra Medel, 2005: 145-158).

posibilidad la realizan compensando sus mayores costos de producción mediante la apropiación de riqueza social extraordinaria extraída mayoritariamente, mas no de manera exclusiva, sobre la base de la compra sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Ésta posibilidad se fue desarrollando a través de la tendencia al retroceso de las posiciones obreras, la pérdida de derechos laborales y el debilitamiento de las organizaciones sindicales de los trabajadores, que se expresaron en el cambio de las relaciones de fuerzas establecidas entre las clases sociales en su permanente proceso de lucha.

Porque entendemos que es uno de los casos más ilustrativos del modo particular en que funciona el MERCOSUR, en los que sigue nos ocuparemos de analizar el sector de la industria terminal automotriz, a través de las características concretas que fue adquiriendo en su desarrollo, realizando de este modo su contenido *esencial*. Puesto en otros términos, analizaremos este sector porque es un sector de la producción industrial en el cual el proceso de integración regional expresa plenamente su condición de forma concreta mediante la cual los capitales medios fragmentados que operan en él pueden *valorizarse normalmente* sin tener que *producir normalmente*.

Además se trata de un sector que, a nivel mundial, está siempre envuelto en las innovaciones productivas que después tienden a generalizarse y arrastrar al conjunto de la producción. Además, este sector es normalmente protagonista de las transformaciones en la unidad mundial de la acumulación de capital, tanto en los aspectos relacionados con las formas de organización y ejecución de los procesos de trabajo, como en el importante papel que desempeña en el movimiento cíclico de la acumulación; papel que se luce tanto en los momentos de expansión acelerada como en los momentos de crisis aguda.

Dentro de los procesos nacionales de Argentina y de Brasil la industria terminal automotriz también se manifiesta como un sector con fuerte incidencia sobre el comportamiento del conjunto de la economía. De acuerdo con los datos de ADEFA y ANFAVEA, el sector participa en torno del 3% y 5 % del producto bruto interno (PBI) total en ambos países, mientras que su participación dentro del PBI industrial se eleva al 15%, también en los dos casos.

Este sector protagonizó un fuerte proceso de reestructuración productiva que no sólo fue contemporáneo con el proceso de conformación del MERCOSUR, sino que ambos procesos –la reestructuración productiva y la conformación del bloque- constituyeron dos caras del mismo proceso: la reproducción ampliada de las bases de

valorización de los capitales del sector. Los cambios en los procesos productivos que se desarrollaron para poder operar en la nueva escala regional que se estaba conformando, se sostuvo, en parte[78], a través del ingreso masivo de inversiones extranjeras. De este modo la industria terminal se constituyó en un muy importante atractor de IED. De acuerdo al estudio de Chudnovsky y López (2006) entre los años 1991 y 2004 el sector absorbió en promedio el 5% del total de la IED[79] que ingresó al MERCOSUR en dicho período (2006: 377).

Al interior mismo del proceso de conformación del MERCOSUR, el automotriz es un sector que juega un rol destacado. Por un lado, se trata de un sector que quedó (y todavía hoy continúa de ese modo) fuera del proceso de liberalización general del comercio intra-zona. Además, cuenta con un régimen de comercio administrado entre ambos países a través del cual se establecen las condiciones que deben regir en el sector durante el proceso de transición hacia el libre comercio pleno; como ya indicamos en el capítulo anterior esta transición debía culminar en el año 2000 sin embargo hasta hoy continúa en estado de postergación (la última fecha establecida fue el año 2014). Finalmente, el sector cuenta con el máximo nivel de protección arancelaria permitido por la organización mundial del comercio (OMC), ya que el arancel externo común establecido para el sector es del 35%. Este hecho le brinda la posibilidad (que, como veremos más adelante, es efectivizada) a los capitales que operan en el sector de que sus mercancías circulen a un precio superior al vigente en el mercado mundial, al amparo de la barrera arancelaria.

Por otro lado, es uno de los sectores industriales donde la integración productiva entre capitales asentados en los distintos países del bloque alcanzó sus niveles más profundos. Las empresas desarrollaron una política directamente regional, desplegando una división interna del trabajo entre las distintas plantas ubicadas en los dos países. Es decir los capitales que se valorizan a través de la fabricación de vehículos entienden al MERCOSUR como un espacio común, como un único ámbito en el cual desenvolverse para incrementarse.

[78] Como veremos más adelante, una parte importante de las inversiones fueron o bien financiadas o directamente sostenida por el Estado en sus distintos niveles (nacional, estadual, provincial o, incluso, municipal), como una de las formas concretas que adquirió el proceso de transferencia de riqueza social extraordinaria que sostiene las condiciones de valorización de los capitales medios fragmentados que actúan en la región.

[79] En el mismo estudio se estima que el total de IED ingresado en el MERCOSUR entre 1991 y 2004 fue de 70 mil millones de dólares (Chudnovsky, López, 2006: 364).

Es un sector que también resulta significativo por el hecho de tratarse de una producción industrial que es llevada adelante por capitales que operan a nivel mundial en las condiciones normales, mientras que en la región producen en escala particularmente fragmentada. Se trata de capitales medios que operan a nivel del mercado mundial en las condiciones determinadas por la valorización normal a la tasa general de ganancia, con los más altos niveles de concentración de capital y, por tanto despliegan en su movimiento las condiciones de productividad del trabajo compatible con la tasa media de ganancia, la cual requiere del desarrollo permanente de las fuerzas productivas para sostener esa valorización normal.

Sin embargo, desde los últimos años de la década de 1950 -momento en el que comenzó su radicación productiva- están fabricando vehículos en el ámbito regional, limitando su escala de producción al tamaño de los mercados internos nacionales (y luego al regional). Esto implicó que estos fragmentos de capitales medios operasen sistemáticamente a pequeña escala, con la obsolescencia técnica que esto trae aparejado, vinculándose con los pequeños capitales locales –con menor productividad aún-, obteniendo como resultado unos costos de producción permanentemente mayores a los medios. La misma persistencia en el tiempo de estos fragmentos de capitales medios (que se reproducen como tales), así como la importancia que este sector industrial alcanzó en el conjunto de la producción industrial local, indican que sus mayores costos y su consiguiente menor tasa de ganancia han encontrado históricamente compensación.

De este modo el sector terminal le da existencia concreta a uno de los fenómenos que la teoría considera imprescindible para transformar al proceso de integración en una herramienta para el desarrollo económico de la sociedad: la integración productiva y el comercio intra-industrial. Sin embargo, lo realiza bajo una forma que es contraria a lo que la teoría considera necesaria. Por un lado, como ya vimos la integración productiva se desarrolló sin profundizar el proceso de conformación regional, ya que se realizó a través de un mecanismo de excepción y no dentro de sus normas generales. Pero además la integración productiva no es el resultado de la política desplegada por los Estados nacionales que componen el MERCOSUR, sino que por el contrario responde a los intereses privados de los capitales que actúan en el sector. Y por el otro lado, como veremos más adelante, este proceso de integración productiva no viene teniendo como resultado el desarrollo económico del conjunto de la sociedad, con la difusión de tecnología, la mejora en las condiciones de empleo y arrastre ascendente de otros sectores de la producción, etc. que se supone cabría esperar. Por el contrario, en el curso

de su realización, la profundización de la integración empeoró las condiciones en que los trabajadores son explotados, aumentó la necesidad de importaciones de medios de producción y eliminó una masa de capitales que se desenvolvían en otros sectores de la producción.

Por último, en la industria terminal resultaron singularmente visibles los cambios en el modo de regulación de las relaciones laborales que se realizaron mediante la denominada reforma laboral flexibilizadora. Los convenios colectivos de trabajo (CCT), que enmarcan las condiciones en que son explotados los trabajadores del sector, cristalizaron de manera muy ilustrativa el cambio en las relaciones de fuerza entre los compradores y vendedores de fuerza de trabajo que tuvo lugar a través de dicha reforma laboral. Así, el sector de la industria terminal automotriz también resulta significativo en este sentido, ya que en él se expresaron claramente los cambios en las condiciones de explotación que le permitieron al capital avanzar sobre el valor de la fuerza de trabajo de los obreros. A pesar de ser uno de los sectores con mejores salarios relativos –industriales, en blanco, con beneficios adicionales, etc.- al interior de cada uno de los procesos nacionales; y en el cual los trabajadores desarrollaron históricamente organizaciones gremiales fuertemente estructuradas y con una importante capacidad de movilización. Y del mismo modo que ocurre con los salarios, el curso seguido por las acciones desplegadas por estas organizaciones sindicales frente a la integración regional y la reestructuración productiva del sector (resistir, negociar, obtener ventajas, etc.) nos brinda elementos para pensar la situación del conjunto de la actividad sindical, desde el "mejor escenario posible".

Capítulo 4: **La "flexibilización" en las relaciones laborales y la modificación de las relaciones de fuerza en el MERCOSUR. ¿Simples expresiones del cambio en los procesos productivos o formas de la reproducción específica de la acumulación frente a esos cambios?**

4.1- Reestructuración productiva y transformación en las relaciones laborales.

El proceso de producción de mercancías, en tanto forma material concreta del proceso general de producción de valor –y específicamente de plusvalía-, ha venido protagonizando una serie de transformaciones a nivel mundial desde el último tercio del siglo XX. Los capitales que se valorizan mediante la explotación de la fuerza de trabajo que se aplica en la producción de vehículos automotores, no sólo no han sido ajenos a estas transformaciones, sino que por el contrario se han ubicado entre sus más destacados actores.

El nuevo salto en el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo humano, realizado mediante la incorporación -principal, pero no exclusivamente- de las innovaciones en microelectrónica y robótica a los procesos de producción, produjo una nueva revolución en la base técnica del modo de producción capitalista. La cual permitió un crecimiento en el grado de automatización de los procesos de producción y ajuste de la maquinaria, así como el desarrollo de nuevos materiales para los insumos industriales, todo lo que resultó en una mayor diversificación de las operaciones que pueden ser realizadas por una misma maquinaria. En muchos casos, esta diversificación vino acompañada de una notable disminución del tamaño de las mismas. De este modo, las innovaciones tecnológicas permitieron la utilización de los mismos equipos en diversos procesos productivos. Es decir, desarrollaron la multifuncionalidad de los mismos, y con ello la posibilidad de montar una estructura productiva flexible (o menos rígida) en el local de trabajo –dado que los equipos pueden ser combinados de diversas formas. Esta nueva organización posible de la producción, en combinación con el desarrollo de la productividad del trabajo aplicado en las actividades de transporte, brindaron las condiciones materiales para una nueva división de los procesos productivos (como vimos anteriormente, de alcance internacional) que se desarrolló sobre la base de una mayor diferenciación de las etapas de producción. Esta nueva organización encontró en la externalización de distintos procesos una de sus formas principales de realización y, con ella, tomó forma la consiguiente diferenciación de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo.

En síntesis, los cambios ocurridos al nivel de la unidad mundial del proceso de acumulación de capital, adoptaron la forma general de un proceso de producción con un mayor grado de flexibilidad que la existente hasta entonces, tanto por la relación entre sus distintas partes componentes, como por la mayor posibilidad de realizar cambios durante el proceso de producción mismo.

Estos cambios se fueron llevando adelante, a su vez, mediante el desarrollo de una nueva forma de gestión de la fuerza de trabajo, a fin de ajustar el proceso de su explotación a las nuevas condiciones establecidas en el proceso de producción. La cual tendió, de modo general, a desarmar todo el anclaje de protección social desarrollado desde la segunda posguerra, apuntando a establecer una relación más flexible y directa entre trabajador y capital (Krein, 2007:11). Es decir que el cambio en las relaciones laborales tomó la forma de una flexibilización general, realizada mediante cambios en la legislación laboral y su implementación concreta mediante la negociación colectiva. Los mismos cambios en la legislación tendieron, de manera general, a descentralizar esta negociación y a disminuir el margen de actuación de los Estados (Howell y Daley, 1992). Como resultado de la tendencia a la flexibilización aumentó el poder relativo de los compradores de fuerza de trabajo en las negociaciones y correlativamente disminuyó el de los vendedores y sus organizaciones gremiales. Tendencia que quedó expresada en la desregulación de los mercados de trabajo, en la creciente informalización y precarización del trabajo, así como en el crecimiento de la denominada "individualización" de las relaciones laborales (Zapata, 2002 y 2004; De la Garza, 2001; Antunes, 1999; Fernández, 1998, Pochman, 2003).

Desde mediados de los años ´70 se vino realizando una profunda transformación en las relaciones laborales, acompañando el proceso de reestructuración productiva[80]

[80] La reestructuración productiva ha sido definida como el producto de un conjunto de innovaciones relacionadas con el proceso inmediato de trabajo, con la forma en que éste se organiza y con los modos en que esta organización es gestionada.
Las dimensiones en las que se la puede descomponer son:
-la innovación introducida en la base técnica de la producción, es decir la incorporación de nuevos equipos y materiales, principalmente protagonizado por el desarrollo del proceso de automatización (introducción de robots, sistemas programables de control y transporte, diseño y operación computarizado, etc.);
-el cambio en la relación existente entre las empresas que participan de los distintos momentos de la producción de una mercancia (la ahora denominada "cadena de valor"), aumentando por un lado las alianzas y fusiones simultaneamente con los procesos de externalización y tercerización de distintos fragmentos del proceso productivo (lo que trae aparejado un proceso de segmentación y debilitamiento del colectivo de trabajo, que se encuentra dividido entre diferentes empresas y en ocasiones representados por distintos sindicatos);
- los nuevos métodos de organización de la producción, mediante los cuales se introdujo el sistema de *just in time* (JIT), el sistema de información *Kanban* para la gesión del flujo de materiales, la adopción del

que determinó el nuevo paso en el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo humano. La transformación en las relaciones laborales se ha centrado, principalmente, en torno de las formas de compra y de uso de la fuerza de trabajo. Es decir, se desarrollaron, crearon, o implementaron -según sea el caso- distintas modalidades de contratación de trabajadores con el objeto de adecuar el proceso de compra de la fuerza de trabajo a las nuevas condiciones de producción. Lo que significó tanto una mayor flexibilidad para el ingreso y el egreso de trabajadores como una tendencia a la reducción de los costos salariales de este proceso de entrada y salida. En el mismo sentido se modificaron los sistemas de remuneración, apuntando a adecuar más estrechamente los costos laborales al comportamiento económico de la producción, a través del desarrollo de componentes variables del salario[81], además de transformarse en un mecanismo especializado en incentivar a los trabajadores a que intensifiquen el proceso de trabajo (de intensificar la transformación de la potencia, fuerza de trabajo, en el acto, trabajo cristalizado), mediante la vinculación de la parte variable del salario a la realización de distintos tipos de metas de producción.

También la regulación del tiempo de trabajo fue modificada para adecuarse a las nuevas condiciones de producción. A través del cambio en la unidad de medida con la que se fija la jornada de trabajo normal -y por lo tanto también la extraordinaria- y la fijación de un sistema de compensación de horas de trabajo por obrero (generalmente anual), se flexibilizó la disponibilidad del capital para ajustar el tiempo de trabajo a sus variables necesidades, reduciendo con ello los costos laborales, tanto los que lleva la necesidad de pagar horas extraordinarias en los momentos de crecimiento de la producción como los que implica mantener los salarios normales durante los períodos de reducción de la misma. Al interior de la jornada de trabajo se han ampliado, también, las posibilidades del capital de disponer y modificar más "libremente" el tiempo de producción. A través de la fragmentación y reasignación de los períodos vacacionales, los feriados, los francos, etc., y sobre todo de la extensión del sistema de turnos

---

trabajo en grupo para asociarse a células de máquinas que permitan la rotación en los puestos, los sistemas de calidad total y de mantenimiento preventivo, la incoporación de la concepción de *cliente interno*, etc.;

- las nuevas modalidades de organización del trabajo, a través de los grupos de trabajo que diversifican las tareas de cada uno de sus miembros (polivalencia) incorporando nuevos niveles de responsabilidad (autonomia) tanto individual como colectiva;

- cambios en la gestión del proceso de trabajo, mediante la incorporación de métodos participativos que incentiven la mayor implicación de los trabajadores (Krein, 2007:12; DIEESE-CNM-CUT, 2002: 70-75; Delfini, 2009:261-263).

[81] Acompañado, muchas veces, por la reducción de los distintos componentes indirectos del salario.

rotativos de trabajo, el capital puede cambiar la duración y distribución del tiempo en el cual la fuerza de trabajo que compró se pone en acción, de acuerdo a las necesidades variables de la producción.

Estos cambios en la disponibilidad del tiempo de trabajo vinieron acompañados de nuevos requerimientos en cuanto a los atributos productivos que deben tener los trabajadores. Con estas nuevas formas de organizar el proceso de producción, el capital comenzó a buscar trabajadores que cuenten con la capacidad para ocupar varios puestos de trabajo, de forma tal que se los pueda intercambiar de acuerdo con la variación de las necesidades de producción, que se involucren en la organización del proceso de trabajo (a través de sugerencias, de participación en reuniones, tanto fuera como dentro del horario de trabajo para mejorarlo, etc.), que estén atentos a las actividades de mantenimiento y calidad (tanto de los equipos como de los productos) en el momento mismo de la producción, etc. En síntesis el capital comenzó a incorporar la noción de polivalencia[82] al momento de negociar (en el mejor de los casos, en otros sólo al momento de definir) las condiciones para el uso de la fuerza de trabajo.

Los países que integran el MERCOSUR no resultaron ajenos a este proceso de transformación en las relaciones laborales sino que, por el contrario, en los últimos años del siglo XX fueron escenario de una profunda reforma laboral que tendió: a flexibilizar y desregular el funcionamiento de sus mercados de trabajo; a fomentar la informalización y precarización de las condiciones de empleo, enfatizando en la individualización de las relaciones laborales; y a descentralizar las negociaciones colectivas. En resumen, se produjo una profunda reforma del marco legal que regula las relaciones laborales, la cual resultó, a su vez, una expresión concreta del cambio desarrollado en las relaciones de fuerza entre las clases sociales en pugna.

En esta tesis sostenemos que el proceso de integración regional en el MERCOSUR es una de las formas concretas que tomó la reproducción ampliada, sobre sus mismas bases históricas específicas, de los procesos nacionales de acumulación de capital que lo componen y que, por lo tanto, no se trata del modo encontrado por sus miembros para insertarse competitivamente en la nueva división internacional del trabajo. De modo que la pregunta que surge a continuación es ¿qué contenido tuvo la

[82] La noción de polivalencia puede a su vez ser dividida en horizontal o vertical, siendo la primera la realización de "…tareas diversas, pero todas de un mismo nivel, con características similares en cuanto a la complejidad, la calidad o a los conocimientos y experiencia que requieren", mientras que se la denomina polívalencia vertical cuando las tareas realizadas son de distintos niveles e involucran diversos conocimientos y experiencias (Ximénez Sáez y Martinez, 1993: 37).

transformación en las relaciones laborales? Es decir, si no fue la adecuación de las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo a las nuevas necesidades del proceso de producción de plusvalía vigentes en la unidad mundial, por no tratarse de procesos nacionales involucrados directamente en al nueva división internacional del trabajo ¿qué papel desempeñaron la flexibilización, la precarización y la informalización laboral, en los que se expresó el cambio en la relación de fuerzas entre las clases sociales, en el marco del proceso de reproducción de la acumulación de capital en el MERCOSUR?

Para avanzar en la respuesta a estos interrogantes, en el presente capítulo abordamos tanto los cambios en la regulación laboral como los ocurridos en las condiciones concretas en la que se desenvolvió el enfrentamiento entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo a lo largo del período que se inició con la conformación del bloque regional. Ambos cambios son entendidos como momentos diferenciados de la modificación experimentada en la relación de fuerzas entre las clases que acompaño a la profunda transformación en las condiciones de producción de capital. Sin embargo, como veremos a lo largo de este capítulo en los países del MERCOSUR la implementación de estos cambios en las relaciones de fuerza (que se expresaron a su vez en las relaciones laborales) adoptó formas particulares determinadas por el modo específico en que se desarrolla el proceso de acumulación de capital en la región.

El desarrollo concreto de estos momentos diferenciados involucró a diferentes actores. Por un lado, la transformación general del marco normativo que regula las relaciones de compra-venta y de uso de la fuerza de trabajo -es decir, de las relaciones laborales- es, por definición, una actividad que sólo puede llevar adelante el Estado. Como representante político general de los procesos nacionales de acumulación de capital (Iñigo 2008), el Estado desempeña la tarea de regular, ordenar y hacer viable -entre otras acciones-, las distintas acciones desarrolladas por los participantes del proceso de producción social en un determinado ámbito nacional (Guevara, 2010c).

Mientras que, por otro lado, cuando nos enfocamos en las formas mediante las cuales se implementaron dichas normas generales y en los procesos que se abrieron a partir de esa implementación, los actores que adquieren un mayor protagonismo son los actores "privados" más inmediatamente vinculados a los intereses particulares y que, en la mayoría de los casos, se presentan como intereses principalmente económicos. Estos actores privados no son otros que los compradores y vendedores de la mercancía fuerza

de trabajo, los cuales a través de su enfrentamiento directo permanente van dando forma concreta a la organización general del proceso de producción social (Marx. 1994).

El protagonismo de los actores privados en esta segunda dimensión del proceso social, no implica que el accionar del Estado –como representante político general- pierda algo de su relevancia. Por el contrario, éste interviene en la implementación concreta del marco normativo, garantizando las condiciones necesarias para su aplicación[83], sancionando su violación en los casos correspondientes, revisando o profundizando el proceso de cambio regulatorio, de acuerdo al curso seguido por el proceso general de la acumulación.

De modo que en lo que sigue analizaremos: primero los procesos de reforma legal mediante la cual se adaptó el encuadre normativo a las nuevas condiciones de producción; luego nos centraremos en el análisis de los indicadores en los que se reflejó el cambio en las condiciones concretas de compra-venta de la fuerza de trabajo, especialmente la evolución del empleo y de los salarios. De forma tal que podremos apreciar de manera conjunta las transformaciones operadas en la relación entre la clase de los compradores y la clase de los vendedores de fuerza de trabajo en los principales socios del MERCOSUR en las últimas décadas.

4.2- Cambios en la regulación de las relaciones laborales en los países del MERCOSUR.

4.2-a- La reforma en Argentina.

El proceso acelerado de cambio sobre las condiciones generales para la compra y utilización de la fuerza de trabajo en Argentina se desarrolló principalmente durante la presidencia de Carlos Menem (1989-1999), aunque continuó y se profundizó parcialmente durante el gobierno de Fernando de la Rua (1999-2001), y detuvo su desarrollo –aunque no necesariamente inició un proceso de reversión- durante la presidencia post-crisis de Nestor Kirchner (2003-2007).

A lo largo de toda la década de 1990 se promulgaron un conjunto de normas que fueron realizando este proceso de flexibilización laboral. Pero, como destaca

[83] La caracterización del Estado como garante no incluye ninguna apreciación respecto del carácter de la aplicación de dicho marco. Es decir su condición de garante no implica una aplicación progresiva o regresiva en términos de la relación entre las clases. Puesto de otra manera, no partimos de la perspectiva que entiende al Estado como un actor ajeno a esa disputa y que, por lo tanto actua como un arbitro independiente de las actores involucrados. Sino que entendemos al Estado como un actor diferenciado de ambas clases en pugna y que interviene en ella en representación del proceso general de acumulación de capital (Guevara, 2010c: 122).

Palomino, esta flexibilización no se llevó adelante a través de la simple desregulación de las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo sino que, por el contrario, lo que se hizo fue ir modificando normas y creando nuevas leyes sin sustituir las anteriores. De modo tal que el resultado fue una hiper-regulación de las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo que generó confusión sobre los derechos y las obligaciones de cada una de las partes a la hora de contratar. Esta confusión se profundizó a medida que el desarrollo de la jurisprudencia generada, al interpretar el nuevo marco legal, sumó nuevos elementos al proceso de cambio (Palomino, 2003: 149). A continuación presentamos una síntesis de las principales transformaciones legales que tendieron a flexibilizar las condiciones de trabajo en la Argentina.

En 1990 se estableció por decreto (Nº 1334/91) que los acuerdos salariales no podrían tener una vigencia menor a los 6 meses, además se prohibieron las cláusulas que implicaran la indexación de los salarios y se estableció que solamente se homologarían acuerdos salariales atados a mejoras en la productividad[84] (Godio, 2000:1195; Simón, 2006: 40).

En el año 1991 se sancionó la ley Nº 24013, Ley Nacional de Empleo, en la que se establecieron distintas modalidades de contratos promovidos que, con el argumento de incentivar la creación de nuevos empleos, reducían parte de los costos asociados a la firma de un contrato de trabajo. Esta promoción del empleo se basó principalmente en la posibilidad de firmar contratos por un tiempo determinado, como una de las formas de flexibilizar la entrada al mercado de trabajo –lo que algunas corrientes teóricas denominan como la flexibilidad externa (Goldin, 1997: 150). Las modalidades de contrato creados –fomento del empleo, empleo para desempleados registrados, empleo en nueva actividad, primer empleo (para menores de 24 años) y contrato de práctica laboral.- liberaban al capital que compra la fuerza de trabajo de, ya sea de forma total o parcial, las incomodas indemnizaciones en caso de terminar la relación laboral, así como de realizar los aportes patronales –que constituyen una parte indirecta del salario

[84] Goldin cita el análisis realizado por Novick, Catalano, Deibe y Matheu (1996), en el cual se indicó que de los primeros acuerdos salariales firmados en consonancia con la nueva regulación, "el 60% de las cláusulas de productividad se orientan en el sentido de la intensificación del trabajo, la eliminación de tiempos muertos que implica el incremento del tiempo efectivo de trabajo, la reducción de costos salariales. El 40% restante responde a cambios más estructurales vinculados con los modos de organizar el trabajo, la capacitación, las nuevas inversiones en tecnología de procesos y productos." (1997: 171).

de los trabajadores-, los cuales se redujeron entre el 50 y el 100%[85] (Godio, 2000: 1248). Se estableció que la implementación de estas modalidades de contrato promovidas debía ser discutida en negociaciones colectivas, junto con los nuevos temas vinculados al proceso de reestructuración productiva como son la polivalencia y la movilidad funcional dentro de los procesos de trabajo, es decir junto con los elementos que hacen a las formas de uso de la fuerza de trabajo –la denominada flexibilidad interna.

También a través de la negociación colectiva, se estableció la posibilidad de cambiar la duración de la jornada de trabajo, a través de la modulación anual de la jornada máxima, el cálculo promedio y la compensación de las horas trabajadas en exceso con los momentos de baja en las horas de trabajo[86].

A su vez, se establecieron nuevas condiciones para la realización de dicha negociación colectiva, tendiendo a descentralizarla. A través del decreto 2284/91 se implementó la autorización para negociar a nivel de empresa. Dos años después se estableció que los convenios colectivos de trabajo celebrados a nivel de empresa no necesitaban ser homologados, ya que alcanzaba con el simple registro en el Ministerio de Trabajo (Goldin, 1997: 82).

En la misma ley de empleo se fijó un tope máximo para el pago de indemnizaciones por despido injustificado, se reguló el seguro de desempleo y se creó el Procedimiento Preventivo para las Empresas en Crisis (Godio, 2000: 1248).

En el año 1993 se estableció la flexibilización en el pago de remuneraciones[87], a través del decreto 470/93, de forma tal que se dividió la remuneración en una parte fija

[85] Godio grafica la extensión que tuvieron este tipo de contratos cuando señala que en 1997 el 90% de los empleos estaban sujetos a contratos por tiempo indeterminado, mientras que ya en 1998 éstos habían retrocedido hasta el 83% de los mismos (2000: 1250).

[86] Como señala Marticorena esta modulación de la jornada laboral vino a ampliar los atributos del capital para disponer de la fuerza de trabajo una vez que realizó su compra, con un claro sentido de reducción de costos laborales.
"Las distintas modificaciones introducidas sobre este aspecto se vinculan con mecanismos de cálculo de jornadas en base a promedio y la posibilidad de disminuir o extender la jornada diaria; con la mayor disponibilidad patronal para efectuar cambios de turnos; con el énfasis en el carácter continuo de la tarea (debiendo el trabajador esperar el reemplazo hasta determinada cantidad de horas); con la distribución de los descansos (permitiendo agruparlos en algunos casos y/o disponiendo su momento de goce en función de las 'necesidades de la producción'); y con la definición de inicio y fin de la jornada laboral vinculada a la presencia del trabajador en el puesto. Asimismo, se observan modificaciones respecto del cómputo de horas extra, y, por lo tanto, de su retribución. La implementación de turnos rotativos no parece un aspecto novedoso en sí mismo, aunque sí el trabajo por equipos" (2009: 16).

[87] Aunque el proceso de flexibilizar las remuneraciones se había iniciado unos años antes, tal y como lo expresa la habilitación del pago de hasta un 20% del salario bruto con vales alimentarios de carácter no remunerativo, mediante el decreto 1477/89. Este carácter se modificó recién en el año 2007, a través de la ley 26.341, cuando los distintos tipos de vales (de almuerzo, alimentarios y canasta) pasaron a ser considerados como parte remunerativa del salario (Marticorena, 2009:12).

constituida por el salario básico que quedó vinculada a las condiciones generales de trabajo y en una parte variable constituida por un porcentaje del salario básico que quedó atada a condiciones específicas de trabajo (metas de producción, de calidad, de comportamiento individual -disciplina, presentismo, participación, etc. -) (Godio,2000: 1250). En septiembre de ese mismo año se aprobó en el senado de la nación la nueva ley previsional, mediante la cual se estableció un nuevo sistema de capitalización individual a través de fondos privados que quedaron en manos de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) (Godio, 2000: 1199).

En 1995 se sancionó una nueva ley de Fomento del Empelo, Nº 24.465, mediante la cual se crearon 3 nuevas modalidades de contrato de trabajo –contrato de tiempo parcial, fomento de empleo para mayores de 40 años, discapacitados, mujeres y ex-combatientes de Malvinas y contrato de aprendizaje para desempleados de entre 14 y 25 años- con régimen promovido a través de la reducción del 50% de los aportes patronales y sin indemnización (Marticorena, 2009: 9). En la misma ley se instituyó el período de prueba para los contratos por tiempo indeterminado, es decir que la flexibilización del ingreso al mercado no se limitó a la creación de nuevos tipos de contrato sino que también modificó el contrato tradicional (Goldin, 1997: 151). Se estableció un lapso de 3 meses, ampliable a 6 mediante negociación colectiva, durante los cuales el capital podía probar la fuerza de trabajo que estaba comprando sin tener que asumir el compromiso de realizar aportes (es decir pagar la totalidad del salario) o pagar indemnización en caso de no mantener el contrato (Godio, 2000: 1248).

Ese mismo año se aprobó un nuevo estatuto para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), ley Nº 24.467, mediante la cual, entre otras cosas, se las eximía de la obligación de registrar los contratos temporarios y les otorgaba la posibilidad de modificar los regimenes de vacaciones, aguinaldos y despidos mediante negociación colectiva (Godio, 2000: 1249).

Además se sancionó en el congreso un nuevo régimen para accidentes de trabajo, Ley de Riesgos del Trabajo, la cual cerró la posibilidad de que los trabajadores reclamen en el ámbito del derecho civil las indemnizaciones correspondientes en caso de accidente en el trabajo. Esto implicó un límite en cuanto al monto de los costos que las empresas podían enfrentar en este rubro y dejó en manos de las Aseguradoras de Riesgo de Trabajo (ART) la administración de las prestaciones y pagos, las cuales fueron establecidas por un sistema de pago periódico reemplazando el sistema de pago por única vez de la totalidad de la indemnización (Goldin, 1997: 155).

En 1998 se sancionó la ley 25.013, Ley de Reforma Laboral, en la cual se fijó la duración del contrato a prueba en 1 mes, extensible a 6 meses a través de la negociación colectiva. Además disminuía el pago en concepto de indemnización para los trabajadores que tuviesen menos de 2 años de antigüedad (Palomino, 2003:150; Godio, 2000: 1251; Marticorena, 2009: 11).

En el año 2000, aunque en ese momento ya bajo el gobierno de Fernando De la Rua, se volvió a modificar la legislación laboral, aprobándose la denominada "Ley Banelco"[88], Nº 25.250. En ella se volvió a extender el período de prueba a 3 meses, ampliable a 6 vía negociación colectiva, pero además se diferenció en esta materia a las PYMES a las que se dio la posibilidad de probar la fuerza de trabajo (es decir la oportunidad de comprarla pagando transitoriamente sólo la parte directa del salario y sin tener que asumir compromisos indemnizatorios en caso de no continuar la relación laboral) durante 6 meses con opción a 1 año si se establecía mediante la negociación colectiva (Marticorena, 2009: 11).

Además, esta ley profundizó el proceso de descentralización de la negociación colectiva. Por un lado estableció que las empresas que se viesen afectadas negativamente por el ciclo económico pediesen modificar las garantías establecidas en el convenio colectivo de trabajo a través de la negociación colectiva en el ámbito de la empresa. Es decir alteró el principio de prevalencia de la norma más favorable (Palomino, 2003: 150). Por el otro lado derogó la ultra-actividad de los convenios colectivos de trabajo, es decir la vigencia de los mismos más allá de su vencimiento hasta que no se hubiese establecido uno nuevo (Simón, 2006: 40).

Esta tendencia legislativa a la descentralización de la negociación colectiva se interrumpió en el año 2004 cuando fue sancionada la ley de Ordenamiento Laboral, Nº 25.877, bajo el gobierno de Néstor Kirchner. Esta nueva ley derogó la "ley Banelco", reestableciendo la preeminencia de la negociación de mayor ámbito -norma más favorable-, así como la condición de ultra-actividad de los convenios colectivos y, en cuanto al período de prueba fijó en 3 meses su duración máxima sin posibilidades de extensión (Simón, 2006: 41; Marticorena, 2009: 7).

4.2-b- La reforma en Brasil.

[88] Denominación que adquirió a raíz de las denuncias sobre el pago de soborno a los legisladores nacionales para lograr su sanción.

En el proceso brasilero la década de 1990 resultó también especialmente significativa en cuanto a la flexibilización de las relaciones laborales, y del mismo modo que en Argentina, el cambio político iniciado a partir de 2003 detuvo su desarrollo aunque no lo revirtió. Sin embargo, esta situación marcó un fuerte contraste, más profundo que en el caso argentino, con el desarrollo que se había dado hacia finales de los años ´80. En Brasil, el proceso de reinstauración del régimen democrático (1985) tuvo al movimiento sindical como su principal protagonista, de modo que la importancia adquirida por éste –especialmente por la nueva corriente sindical sintetizada en el llamado *novo sindicalismo*- se transformó en un proceso de ampliación de derechos que se cristalizó en la nueva constitución federal sancionada en 198889. Esta tendencia a la ampliación comenzó a revertirse desde el inicio mismo de la nueva década (Krein, 2007:23).

Como destaca Krein[90] el sistema de relaciones laborales en Brasil ha sido históricamente bastante flexible, en cuanto a que estaba relativamente abierto a ser modificada su legislación, sin embargo lo que se destacó en la década de los ´90 fue lo que él denomina una "flexibilización para abajo", es decir una flexibilización que tendió a debilitar las posiciones de los trabajadores (Krein, 2007: 3).

Entre las características generales del sistema de relaciones laborales que destaca están: la flexibilidad legislativa, la heterogeneidad de la estructura productiva, la escasa penetración de los sindicatos al interior de los lugares de trabajo y el reducido peso de la negociación colectiva. A lo que se suma, el excedente estructural de fuerza de trabajo y la elevada tasa de rotación de los trabajadores[91] [92]que tiende a mantener bajos los

[89]Tal y como lo demuestra la basta bibliografía sobre el tema (Pozzi, 1988; Abós, 1984; Fernández, 1985; Pla, Almeyra *et al.*, 1984; Giniger, Guevara, *et al.*, 2010), esto no quiere decir que en el caso argentino el movimiento sindical no haya desarrollado un papel importante en el proceso de transición entre la última dictadura militar y el reestablecimiento del régimen democrático.
Sin embargo a pesar de la importancia de las acciones desarrolladas desde distintos sectores sindicales, al movimiento sindical no le cabe la categoría de principal protagonista. Aunque esta situación se fue transformando en el transcurso del gobierno de Alfonsin (1983-1989), durante el cual se fue normalizando la actividad sindical, en este caso lo que se experimentó fue un proceso de recuperación de derechos pero no una ampliación de los mismos.

[90] Investigador del Centro de Estudios Sindicales y de Economía del Trabajo (CESIT) de la Universidad de Campinas.

[91] Esta tasa, que expresa la magnitud de ingresos y egresos del mercado laboral, se elevó en Brasil a partir de la instauración del Fondo de Garantia por Tiempo de Servicio (FGTS) que se implementó en reemplazo de la indemnización por despido. Este fondo, que se sostiene con el aporte mensual del empleador –equivalente al 8% del salario básico-, es el que percibe el trabajador cuando se interrumpe su relación laboral. Es decir que se trata de un mecanismo que tiende a facilitar la rotura del contrato por parte del capital, ya que sólo debe pagar como multa en caso de despido injustificado un 40% adicional sobre el fondo acumulado durante el tiempo de servicio – lo que a su vez incentiva a que este último no se prolongue- además del mes de salario en concepto de pre-aviso (Krein, 2007:151).

niveles salariales y disciplinados a los trabajadores, dificultando más, a su vez, la organización en el lugar de trabajo, todo lo cual redunda en una gran flexibilidad para el capital a la hora de fijar las condiciones en la compra y en el uso de la fuerza de trabajo.

A estas condiciones históricas, en los años ´90, se le agregaron: por un lado una importante tendencia a debilitar el sistema de inspección y fiscalización del trabajo, lo que redundó en el fortalecimiento contrapuesto de la tendencia del capital a incumplir las normas laborales en Brasil (Krein, 2007: 94). Por otro lado se desarrolló, al igual que en Argentina, una jurisprudencia en el ámbito laboral tendiente a favorecer los reclamos empresariales –especialmente frente a los pedidos realizados para juzgar el carácter de abusivas o no de las huelgas- y a intervenir en la vida interna de los sindicatos –en temas vinculados al encuadre sindical y a la delimitación de las jurisdicciones de representación[93] (Krein, 2007: 90).

La nueva dinámica, que se impuso a partir del inicio del gobierno de Fernando Collor de Melo (1990-1992), fue la de hacer prevalecer lo negociado sobre lo legislado (Krein, 2007:63). Es decir, a través de la reforma legislativa se impulsó la descentralización de la negociación colectiva con el objetivo de ajustar las relaciones laborales a las necesidades de cada empresa. Esta nueva dinámica llegó a cristalizarse en una propuesta, realizada por el gobierno de Fernando H. Cardoso (1995-2002), de modificar el artículo 7 de la constitución para consolidar la superioridad de lo negociado sobre la ley vigente[94] (Radermacher-Melleiro, 2007: 12). De modo tal que el desarrollo de las negociaciones colectivas dejó de implicar un proceso de ampliación de derechos laborales. Esto quedó expresado en que, incluso los sectores más dinámicos del sindicalismo, como los bancarios de San Pablo o los metalúrgicos de las empresas terminales automotrices, se limitaron mayormente a negociar sobre la base de las cláusulas alcanzadas a fines de los años ´80. Contrariamente, se presentó una tendencia a la eliminación de cláusulas de las negociaciones colectivas[95] (Krein, 2007: 72).

---

[92] La calificación de elevada de la tasa de rotación, surge al comparar la presente en Brasil respecto de las que presentan países como EE.UU o Francia. En el primer caso, desde fines de la década del ´60 cuando se implementó el FGTS, la tasa media osciló entre el 30 y el 45%, mientras que en los otros países mencionados no superó el 12% (Krein, 2007:22). De acuerdo a un estudio del ministerio de trabajo en la Argentina entre los años 1996 y 2004 la tasa de rotación estuvo cercana al 30% (MTEySS, 2005: 28).

[93] Más adelante, en próximos capítulos, nos detendremos a analizar tanto el modelo de organización sindical vigente en Brasil, así como la práctica del capital de incentivar la competencia entre sindicatos para debilitar a las organizaciones más tendientes a la confrontación.

[94] Esta propuesta fue retirada del congreso por el gobierno de Luiz Inácio *Lula* da Silva.

[95] Tendencia que redundó en una reducción de derechos y de regulaciones laborales, como fueron, por ejemplo, los reajustes salariales menores a la inflación, la eliminación de beneficios (las denominadas cláusulas sociales) como la ayuda escolar o por natalidad, la reducción de indemnizaciones especiales y la

Las pocas cláusulas que se incorporaron estuvieron relacionadas con el proceso de flexibilización de las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo, mientras se eliminaron aquellas que tendían a regular de manera negociada los procesos de trabajo: las que fijaban determinados niveles de empleo, estabilidad laboral, ritmos e intensidad de trabajo, condiciones de innovación tecnológica u organizacional, de tercerización, así como aquellas vinculadas con la organización sindical en el lugar de trabajo[96] (Krein, 2007:74).

Durante la segunda mitad de la década del `90 se implementaron una serie medidas tendientes a hacer más flexible y menos oneroso el proceso de compra de fuerza de trabajo. En un primer momento se las justificó como parte del programa de estabilización económica ejecutado mediante el Plan Real (1994) y, luego como parte de las acciones tendientes a paliar el crecimiento acelerado que experimentó la tasa de desempleo.

En 1996 el Ministerio de Trabajo flexibilizó las reglas y amplio los plazos máximos vigentes para la contratación de trabajadores bajo la modalidad de contrato temporario. Se trata de una modalidad que en Brasil existe desde el año 1974 y que regula la compra de la fuerza de trabajo a través de una agencia de empleo para atender las necesidades transitorias y eventuales de sustitución de personal por un plazo máximo de 3 meses. La medida adoptada por el ministerio en 1996 hizo más laxos los criterios utilizados para encuadrar las necesidades de las empresas en esta modalidad, además de llevar a 6 meses el plazo de contratación. Las implicancias que esta modalidad tiene para el trabajador son, por un lado una menor remuneración a la que le corresponde a quien viene a sustituir, y por otro la exclusión de las condiciones que se rigen por la negociación colectiva (además, obviamente, de la mayor inseguridad respecto de su futuro laboral) (Krein, 2007: 126-129).

En 1998 se creó, a través de la ley 9601/98, una nueva modalidad de contrato a plazo determinado. La cual podía aplicarse mediante la negociación colectiva para cualquier tipo de actividad (es decir sin necesidad de excepcionalidad) por un plazo de 2 años. La particularidad de este contrato es que reducía hasta en un 50% el valor de las contribuciones sociales y la alícuota que el capital debía pagar al FGTS era del 2% en

---

estabilidad para casos particulares (embarazo, servicio militar), reducción del adicional por horas extra o por horario nocturno, etc. (Krein, 2007: 73). En la Argentina se verificó un proceso similar de reducción de "beneficios", muchos de los cuales pasaron a ser considerados como no remunerativos (Goldin, 1997:153).

[96] Uno de los sectores que se constituyo en -casi la única- excepción fue, como veremos en breve, el sector terminal automotriz.

lugar del 8%[97]. Además el trabajador contratado a plazo no tenía derecho al adicional del 40% sobre este fondo cuando llegaba el vencimiento del contrato, y lo mismo pasaba con el pre-aviso. Aunque bajo la forma de una aparente "imposición de límites", se estableció que este tipo de contratación "sólo" podía abarcar hasta el 50% de la planta de personal para empresas con 50 trabajadores y el 20% de aquellas con más de 200[98] (Krein, 2007:133).

Ese mismo año, a través de la medida provisoria (similar a los decretos de necesidad y urgencia) Nº 1726/98, el gobierno de Fernando H. Cardoso (FHC) estableció la posibilidad de suspensión de contratos (lay off). Medida que por indicación constitucional debía ser resuelta a través de la negociación colectiva. La suspensión de los contratos implica para los trabajadores el cobro de un subsidio, denominado *bolsa qualificaçao* que actuaría como seguro de desempleo, al cual el empleador puede agregar una compensación mensual, aunque sin las obligaciones vinculadas al salario. Además debe ofrecer a los trabajadores suspendidos un curso de calificación y si finalmente los trabajadores son despedidos mantienen su derecho a los pagos por recesión de contrato. Eso sí, la ley no garantiza que durante la suspensión el capitalista deba realizar los depósitos al FGTS (Krein, 2007: 139). El autor destaca, que dada la facilidad que tiene el capital para realizar despidos en Brasil, esta medida no tuvo una gran extensión[99].

El contrato de aprendizaje (similar a la pasantía) sancionado vía la ley Nº 10.097/00, incentiva la contratación de jóvenes a través de la reducción del aporte al FGTS al 2% del básico (Krein, 2007:144).

Por su parte, el contrato de experiencia (similar al contrato a prueba) es una modalidad que estaba ya prevista en la Consolidación de Leyes de Trabajo (CLT) –es decir la normativa general que regula las relaciones laborales en Brasil- sin embargo adquirió una renovada extensión en la última década del siglo pasado. Se trata de la posibilidad de comprar la fuerza de trabajo por un plazo de 3 meses después de los

[97] Estos dos incentivos fueron eliminados en el año 2003 por el gobierno de Lula.

[98] Krein realizó una estimación que arrojó como resultado que del total de los empleos generados, hasta el año 2001, el 10% estuvo vinculado a esta modalidad de contratación.

[99] De hecho uno de los pocos casos importantes de suspensión de contratos fue el realizado por Ford a fines del año 1998, aunque en aquella ocasión –como veremos más adelante- los trabajadores recibieron sus salarios en lugar del subsidio.

cuales el trabajador no recibe ninguno de los pagos correspondientes a la finalización de su relación laboral[100] (Krein, 2007:147).

Por último, la principal modalidad de flexibilización de las condiciones de compra de la fuerza de trabajo desarrolladas en Brasil durante la década pasada, de acuerdo a este autor, fue la tercerización. En ésta se incluyen diferentes modalidades, además de las vinculadas al proceso de externalización de tareas productivas, como la contratación de falsas cooperativas, la contratación de personas jurídicas o de trabajadores autónomos. En síntesis esta modalidad de tercerización implica formas de contratación que ocultan la relación de empleo establecida entre el comprador y los vendedores de fuerza de trabajo (Krein, 2007:188). Lo que implica para estos últimos la pérdida de salarios y beneficios respecto de los trabajadores contratados directamente por la empresa, y para el capital implica una reducción (más) de sus costos laborales.

Otra de las dimensiones sobre la que operó la reforma de las leyes laborales fue en la regulación del tiempo de trabajo. Se trata de una dimensión que influye tanto en las condiciones de compra como en la de uso de la fuerza de trabajo, ya que permite al capital modificar más fácilmente tanto la duración de la jornada laboral como la disponibilidad y el ritmo de trabajo a su interior (reduciendo los costos por horas extras, intensificando el proceso de trabajo, etc.).

La forma principal que adoptó la flexibilización del tiempo de trabajo fue a través del denominado banco de horas. Es decir de la implementación del sistema de modulación anual de la jornada laboral, que le permite al capital compensar las mayores jornadas laborales diarias, semanales o mensuales transitorias con menores jornadas en otro momento del año, sin necesidad de pagar horas extraordinarias por esa prolongación.

Este sistema se implementó en el año 1998[101], mediante la ley 9.061/98, y se puso como condición para su aplicación la necesidad de ser discutido con los sindicatos a través de la negociación colectiva[102].

---

[100] Del total de trabajadores que salieron del registro laboral (aquellos que se quedaron sin trabajo) en el año 1996, el 17% lo hizo antes de los 3 meses de contrato. Mientras que para el año 2005 esta proporción aumentó al 20%. Si bien en estas mediciones pueden estar incluidas otras razones distintas a la utilización del contrato de experiencia, no existe ninguna estadística específica que permita una estimación más precisa.

[101] Como veremos más abajo, en el caso de las empresas automotrices instaladas en el ABC paulista la implementación del banco de horas se realizó dos años antes de la sanción de la ley. En 1996 el sindicato metalúrgico negoció la incorporación del banco de horas en el marco de la negociación por la reducción de la jornada semanal de trabajo a 40 hs.

Esta condición trajo como resultado que la aplicación del banco de horas se haya visto determinada tanto por las condiciones generales de la economía y su movimiento cíclico, como por las diferencias de organización y fuerza relativa que median entre los distintos sindicatos de trabajadores. Es decir que al tener como objetivo que, en determinadas condiciones, el capital disponga de la flexibilidad de prolongar las jornada de trabajo, sin que los trabajadores perciban un adicional por horas extra, mayoritariamente la implementación del banco de horas encontró resistencia de los trabajadores a la hora de negociar colectivamente. Sin embargo, la posibilidad de imponer, o no, esta resistencia varió fuertemente con las condiciones generales de la economía. En los momentos de crisis económica el capital encontró un escenario más favorable para su aplicación, mientras que en los momentos de crecimiento, la resistencia de los trabajadores logró en muchos casos excluir el banco de horas de los acuerdos[103] (Krein, 2007: 216). En el mismo sentido operaron la enorme heterogeneidad existente entre las organizaciones sindicales en Brasil. En aquellos sectores y regiones donde los sindicatos tienen mayor tradición, organización y por tanto fuerza, la resistencia a su aplicación fue mayor, logrando: o bien imponer algunos límites en su implementación, u obtener a cambio de ella alguna contrapartida negociada. Diversos estudios realizados por el DIESSE (Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socio Económicos) estiman que la extensión del banco de horas en la segunda mitad de la década del `90, alcanzó al 30% de las empresas, mientras que en el caso de las grandes empresas llegó a aplicarse en el 50% de ellas (Krein,2007: 224).

Al igual que en Argentina, otra de las dimensiones sobre las que avanzó la flexibilización fue sobre el sistema de remuneraciones.

Por un lado en el año 1995 se prohibió cualquier posibilidad de indexar automáticamente (es decir atado al comportamiento de algún índice, por ejemplo, de inflación) los salarios, junto con la eliminación de la ultra-actividad de las convenciones colectivas de trabajo –mediante la medida provisoria 1.053/95, luego convertida en Ley 10.192/01 (Krein, 2007:255).

---

[102] Antes de que se creara el banco de horas la jornada de trabajo se podía compensar pero dentro de la misma semana. Es decir, los trabajadores podían alargar su jornada diaria durante la semana y la compensaban no trabajando el día sábado, por ejemplo. A partir del banco de horas la cuenta y la compensación pasó a ser anual (Krein, 2007: 221).

[103] Nuevamente, cuando analicemos el desarrollo de los conflictos laborales acontecidos en Brasil veremos que la aplicación del banco de horas siguió ese curso general.

Casi en simultáneo se reglamentó la división de la remuneración en una parte fija y otra variable, efectivizada a través de los programas de participación en los lucros o resultados (PLR). Mediante la medida provisoria 794/94 –luego ley 10.101/00- se reglamentó la participación de los trabajadores en estos programas, tal y como estaba previsto en la legislación desde el año 1946 y ratificado en la constitución sancionada en 1988. En esta reglamentación se estableció la separación de los pagos por PLR respecto de los salarios, es decir que la remuneración recibida en concepto de PLR no genera obligaciones para el capital ni adopta la condición de derecho adquirido para los trabajadores. Además el monto del pago por PLR se establece sobre la base de resultados cuantificables a través de la fijación de distintos tipos de metas (de producción, de productividad, de calidad, de implicación de los trabajadores, presentismo, etc.). Adicionalmente, las empresas pueden deducir su pago del impuesto a las ganancias. (Krein, 2007: 256).

Esto significa que, ante el fin de la indexación salarial, el pago de PLR se estableció como el mecanismo de ajuste salarial por excelencia. Con la ventaja de que se trata de un sistema flexible, que al capital no le implica un crecimiento de sus costos laborales fijos. Los salarios se mantienen estables y los trabajadores perciben una mayor remuneración en concepto de PLR. Eso sí siempre que se alcancen las metas establecidas, sin garantía de que esa remuneración precaria se sostenga en el tiempo y con una reducción del salario indirecto.

Además la negociación mediante la cual se establece el monto y las metas del PLR se llevan a cabo entre los trabajadores y el sindicato con cada empresa en particular y de manera separada a la negociación salarial, es decir, fuera del período anual fijado para la discusión salarial (la denominada *data base*). De modo tal que este mecanismo de flexibilización de las remuneraciones repercutió también en la profundización del proceso de fragmentación y descentralización de las negociaciones colectivas (Krein, 2007:258).

Por último se puede señalar como otra de las dimensiones sobre las que avanzó la flexibilización laboral, la introducción de mecanismos alternativos para la resolución de conflictos entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo.

En el año 2000, mediante la ley 9.958/00, se crearon las Comisiones de Conciliación Previa como ámbito privado para la negociación y conciliación de los

conflictos laborales. El paso por este ámbito se estableció como necesario para poder elevar el reclamo a la justicia[104] (Krein, 2007:85).

También del mismo modo que en Argentina, el nuevo siglo se abrió con el cambio en la posición política del gobierno de Brasil, a partir del acceso de Lula (Luis Inácio da Silva) a la presidencia en el año 2003. Esto trajo aparejado la puesta en discusión de algunas de las medidas flexibilizadoras implementadas hasta entonces. Discusión que tomó forma, el mismo año de su asunción, en la creación del Foro Nacional del Trabajo como ámbito de participación para los distintos sectores afectados. La discusión dentro del foro se organizó en torno a dos ejes: la política sindical y la política laboral (*trabalhista*). En cuanto a la primera, se logró alcanzar una posición de relativo consenso que se transformó en un proyecto de ley y una *proposta de emenda constitucional* que apuntaban a modificar el modelo sindical, de negociación colectiva y de solución de conflictos. Sin embargo, las diferentes posiciones existentes llevaron al fracaso de ambos proyecto en el congreso[105.] De modo tal que la propuesta de reforma sindical se terminó reduciendo a la modificación de algunos elementos parciales de la regulación sindical, como por ejemplo la legalización definitiva de las centrales sindicales nacionales (Krein, 2007:100-101; Radermacher-Melleiro, 2007: 17).

La discusión en torno de la política laboral se pospuso hasta la resolución de la cuestión sindical, de modo tal que quedó en suspenso luego del fracasado intento de reforma. De todos modos, a partir del inició del gobierno de Lula se tomaron distintas medidas que no permiten caracterizar de manera definitiva el rumbo seguido en la política laboral. Si bien por un lado se estableció una política de discusión y negociación sobre el salario mínimo con vistas a establecer mecanismos de recomposición, por el otro lado se aprobaron nuevas medidas tendientes a la flexibilización, como la ley de falencias –que limita los derechos de los trabajadores a la hora de reclamar por accidente de trabajo-, la reforma previsional del sector público –que se implementó incluso con la oposición de la CUT-, así como el programa de promoción del primer empleo –a través del incentivo fiscal al capital para que contrate a jóvenes (Krein, 2007: 102).

---

[104] En el caso de la Argentina también fue en el 2000, mediante la ley 25.250, que se incluyeron los mecanismos que promovieron la resolución de los conflictos a través del sistema de mediación.

[105] Las diferencias que impidieron que la reforma se concretara, están lejos de dividirse simplemente entre los compradores y los vendedores de fuerza de trabajo. Por el contrario entre las distintas corrientes sindicales, al igual que entre las distintas entidades patronales, se encontraron ciertas posiciones enfrentadas respecto de los temas propuestos. Especialmente en torno al tema de la libertad sindical y del sistema de sindicato único.

4.2-c- La disminución actual del proceso flexibilizador.

El curso seguido por los cambios en las relaciones laborales, tanto en Argentina como en Brasil, ha tendido a ser relativamente parecido, tanto en las formas que estos cambios fueron adoptando como en el sentido adoptado mismo. De tal modo, lo que imperó a lo largo de los últimos años del siglo XX en ambos países fue la tendencia hacia la flexibilización y precarización, con su correlato en el debilitamiento sindical y la descentralización de los espacios para la negociación colectiva.

A partir de los primeros años del nuevo siglo esta tendencia comenzó a perder fuerza, también en ambos países. Si bien es claro que el proceso de flexibilización, desregulación y precarización laboral no ha sido revertido (ni parece estar en curso, tampoco), sí pudieron observarse en los últimos años algunos elementos de cambio (especialmente a partir del año 2005): se anularon algunas de las normas que habían constituido la reforma legislativa, las organizaciones de los trabajadores comenzaron a recuperar parte de sus fuerzas perdidas (conjuntamente con la reducción de los niveles de desempleo), la movilización de los trabajadores adquirió un renovado dinamismo y la negociación colectiva parece estar buscando ocupar un lugar central en la regulación de las relaciones laborales (Palomino-Trajtemberg, 2006; Ermida Uriarte, 2007; Radermacher-Melleiro, 2007; Etchemendy-Collier, 2007; MTEySS, 2007a).

Sin embargo estos elementos de "recuperación" no están libres de nuevos retrocesos, es decir no parecen estar implicando cambios fundamentales (como si lo fueron en la década pasada) y por tanto mantienen esa debilidad estructural que se puso de manifiesto frente al primer síntoma de inestabilidad económica, como el generado ante la crisis económica mundial iniciada a fines de 2008. Especialmente lo que resta por ver es si la actual "recuperación" tiende a revertir, o no, esa debilidad estructural. Es decir, si las reformas parciales en el marco normativo, los cambios en la negociación colectiva y la renovada movilización de los trabajadores (y sus organizaciones) tienen por contenido revertir el cambio en las relaciones de fuerza entre las clases que se consolidó en el período anterior. O si, por el contrario, se trata de un momento de recuperación coyuntural que no apunta a la recuperación de las posiciones perdidas (derechos laborales resignados, empeoramiento de las condiciones de trabajo, etc.) (CTA, 2008; Guevara 2010a, 2010b; Praun, 2005).

4.3- Dimensiones que expresaron el cambio en las relaciones de fuerza: crecimiento del desempleo y decrecimiento de los salarios.

El cambio en la relación de fuerzas entre las clases sociales que se expresó en el proceso de reforma laboral flexibilizadora, se manifestó también en la modificación ocurrida en las condiciones concretas más inmediatas en las que estas clases se enfrentaron. Es decir, en las condiciones en las que se desarrolló el proceso mismo de compra-venta de la fuerza de trabajo, tanto en lo referido a las condiciones generales del mercado laboral (especialmente reflejado en el comportamiento de la tasa de desempleo) como en lo referido al precio al que se efectivizó dicha compra-venta (reflejado a su vez en el comportamiento del salario real).

Es el cambio en estas condiciones concretas, que constituyen uno de los momentos fundamentales en la organización del proceso social de producción dentro del modo de producción capitalista, el que nos permite indagar acerca del contenido que encerró el proceso flexibilizador. Retomando los interrogantes que presentábamos al inicio del capítulo, entendemos que es el análisis conjunto de estas dos dimensiones de los proceso de acumulación de capital que estamos estudiando, lo que nos permite avanzar en la comprensión de qué papel jugó concretamente la flexibilización laboral en la reproducción de los procesos nacionales que se integran en el MERCOSUR[106].

4.3-a- El desempleo.

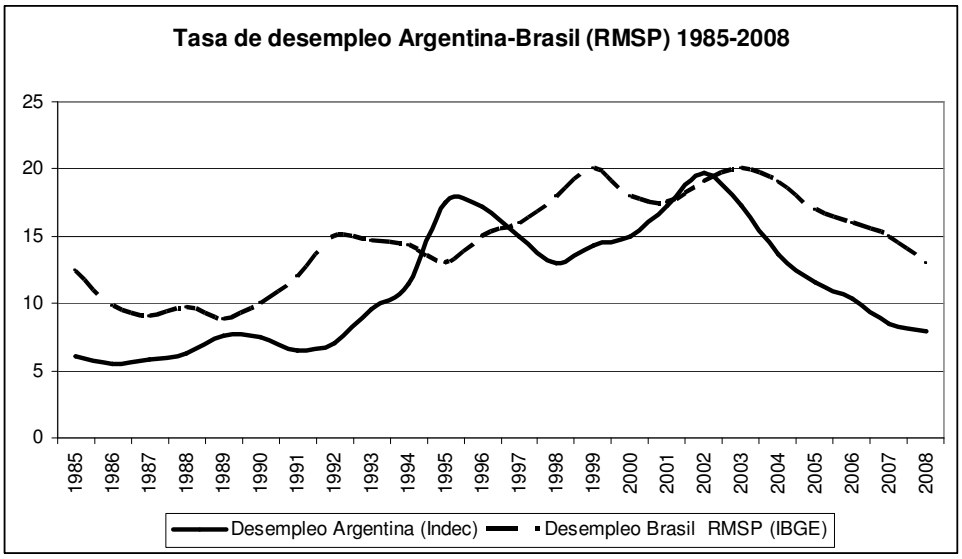
El paso creciente a la condición de *sobrante* de la población obrera se puso de manifiesto, al menos parcialmente, a través del comportamiento de la tasa de desempleo[107.] El crecimiento del desempleo tiene diversos efectos sobre los trabajadores, además de los más inmediatos sobre aquellos que están reflejados en el indicador, ya que ahonda la presión que la competencia ejerce entre los que si lograron vender su mercancía, funcionando como un efectivo mecanismo de disciplinamiento -tanto individual como colectivo-. De este modo el capital se encuentra con una

[106] Este avance en la comprensión sobre el papel de la flexibilización lleva implícita, en su desarrollo, la respuesta a la cuestión sobre el carácter estructural o coyuntural del actual proceso de "recuperación", anunciado en el apartado anterior.

[107] Utilizamos la tasa de desempleo como el indicador más simple para aproximarnos al empeoramiento de las condiciones que imperaron en el mercado de trabajo. Sin embargo, el panorama desolador que muestra el gráfico que sigue, se agrava más si se tiene en cuenta también la tasa de subempleo, ya que en ella se expresan la masa de trabajadores que lograron vender su fuerza de trabajo pero que de todos modos participan en la competencia por vender. En el caso de la Argentina, durante todo el período considerado, la tasa de subempleo se comportó del mismo modo que la tasa de desempleo, ubicándose generalmente apenas unos puntos más abajo que ésta. De modo que la parte de la población argentina que tenía problemas para reproducir su vida sobre la base de la venta de su fuerza de trabajo fue permanente casi el doble de la que reflejó la tasa de desempleo.

capacidad de resistencia obrera disminuida a la hora de intensificar el consumo de la fuerza de trabajo y de pelear el precio de compra de esta mercancía excedentaria.

Gráfico 1: Tasa de desempleo Argentina-Brasil (RMSP)1985-2008



Fuente: Brasil: IPEADATA Tasa de desempleo de la Región Metropolitana de San Pablo (RMSP). Argentina: INDEC Tasa de desempleo total de aglomerados urbanos (en base a EPH puntual hasta primer trimestre de 2003 y EPH continua desde entonces.
Ver datos en anexo

Como se puede observar en el gráfico a lo largo del período durante el cual se modificaron las leyes laborales con la intensión declarada de aumentar los niveles de empleo, lo que ocurrió fue una suba sostenida del desempleo -tanto en Argentina[108] como en Brasil[109].

[108] Al profundizar un poco sobre los determinantes del comportamiento de la tasa de desempleo se pone rápidamente de manifiesto que lo que estaba expresando era el paso acelerado de la población obrera argentina a la condición de sobrante. De acuerdo al Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo la tasa de empleo durante toda la década de 1990 se mantuvo al rededor del 36%, es decir que el crecimiento del desempleo no se debió tanto a la caída del empleo como al crecimiento de la oferta de trabajadores. Frente a las dificultades experimentadas por las familias obreras a la hora de reproducir su fuerza de trabajo en las condiciones normales, más miembros de la misma ingresaron al mercado laboral en busca de aportar, en conjunto, a esa reproducción. Lo que se refleja, a su vez, en el crecimiento de la población económicamente activa (PEA). Según Godio la tasa anual de crecimiento de la PEA durante la década de 1980 fue del 2%, mientras en la década siguiente creció hasta duplicarse (2000: 1242).

[109] Como planteamos en el capítulo anterior, el desarrollo histórico del proceso brasileño determinó la presencia permanente de una parte de la población obrera en la condición de sobrante para las necesidades del capital. El paso acelerado de la modalidad de sobrante latente a la de sobrante estancada se produjo en la década de 1970 con el cambio en las condiciones de producción agraría. Reflejado en el comportamiento de la PEA que, de un crecimiento anual promedio del 4,5% en las tres décadas anteriores pasó a crecer a un promedio del 6,5% durante esos años, después de lo cual volvío a su nivel de crecimiento anterior en los ´80 y se redujo a menos del 3% desde entonces. Pero este crecimiento más lento de la PEA en los últimos 20 años, lejos de estar expresando la salida de competidores del mercado laboral por haber mejorado las condiciones en las que las familias obreras reproducen su fuerza de trabajo, lo que está reflejando es una caída mayor en la velocidad de crecimiento del total de la población de Brasil. De acuerdo a los datos del Instituto Brasileiro de Geografía y Estadíticas (IBGE) la tasa media

En Argentina la década de 1990 se inicia con una tasa del 7,5% que estaba expresando un momento de crisis aguda en el contexto de la hiperinflación. Pero pasada la crisis económica y, más aún, con el crecimiento del PBI que se experimentó en los primeros años de vigencia del plan de convertibilidad, la tasa de desocupación lejos de disminuir continúo su alza hasta llegar al 12% en 1994. Es decir, antes de que los efectos de la crisis internacional que tuvo epicentro en México en 1995 llegaran, el desempleo ya había duplicado el promedio de la década anterior. Los efectos del tequila elevaron nuevamente la desocupación, que llegó a arañar el 18% durante dos años. La leve baja que se registró en los años posteriores (que de todos modos se ubicó encima del nivel de 1994) se evaporó al iniciarse el nuevo siglo y con él una nueva y profunda crisis económica. Como expresión de la contracción que la formación económica de la sociedad argentina experimentó en el período 1999-2002 la tasa de desempleo se elevó hasta alcanzar el 20%. Y teniendo en cuenta que el subempleo también alcanzó el 20%, en el año 2002 casi la mitad de la población argentina que necesita vender su fuerza de trabajo para reproducir su vida –y que estaba en condiciones de hacerlo- tenía problemas de empleo.

A partir de la apertura de un nuevo ciclo de crecimiento económico, cuyo inició respondió al rebote que siguió a la brusca caída provocada por la crisis pero que luego se sostuvo principalmente empujado por la suba generalizada de los precios internacionales de las mercancías agrarias, la tasa de desempleo comenzó un proceso de lenta retracción. De modo tal que a partir de 2007 alcanzó niveles de un solo dígito, en torno al 8%.

Sin embargo, de esta caída sostenida del nivel de desocupación no puede desprenderse –inmediatamente- que las condiciones imperantes para la venta de la fuerza de trabajo hayan mejorado en la misma proporción. La reducción del desempleo, si bien refleja cambios en la magnitud de la superpoblación relativa, nada dice respecto de su composición, y ambas dimensiones "ejercen presión sobre los niveles salariales y sobre las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo ocupada" (Marticorena, 2009:22). Puesto en otros términos la caída de la tasa de desocupación refleja una descompresión relativa en la competencia por vender la fuerza de trabajo, lo que puede significar que una porción de la superpoblación obrera haya encontrado comprador para su mercancía, pero lo que esa caída del desempleo no señala es la "calidad" de esa

---

de crecimiento de la población bajó, del 2,3% a principios de los `80 a poco más del 1% en el inició del nuevo siglo (IPEADATA).

compra venta. La evolución de esa "calidad" la podemos observar a través del comportamiento de la tasa de empleo registrado.

A lo largo de la década del ´90 el porcentaje de trabajo no registrado pasó del 27% en 1990 al 38% en el 2000. En el contexto de la crisis de 2001-2002, el capital aumentó el uso de este recurso para la reducción de sus costos laborales, de modo que la tasa de empleo no registrado alcanzó el 50% (es decir que, la mitad de los trabajadores que lograban vender su fuerza de trabajo lo hacían en negro). Pasada la crisis y con una economía que creció de manera sostenida, el empleo no registrado descendió muy lentamente, hasta volver a ubicarse en torno al 40% (MTEySS, 2007b). Es decir que, si bien la tasa de desempleo experimentó una reducción importante, gran parte de los puestos de trabajo que se generaron fueron empleos no registrados. De modo que, más trabajadores lograron colocar su mercancía en el mercado pero, a condición de resignar una parte (más) del precio integro de su fuerza de trabajo.

En el caso de Brasil, lo que se puede observar en el gráfico es que al iniciarse la década de 1990 y en el marco de un proceso de contracción económica (ese año el PBI sufrió una reducción del 4,5%), el desempleo se ubicaba en el 10%. Cuando la economía comenzó su proceso de estabilización a partir de la implementación del Plan Real (1994) el desempleo ya había subido hasta el 15%. Con la recesión que alcanzó su momento más crítico en los años 98/99 el porcentaje de trabajadores desocupados llegó hasta el 20%[110]. Y se mantuvo en ese nivel –en promedio- hasta el año 2005 cuando inició un lento proceso de retroceso. En el año 2008 y después de cinco años de crecimiento sostenido del PBI (5% en promedio desde 2004) la tasa de desempleo se ubicaba todavía en el 13%.

También en Brasil el proceso de crecimiento sostenido del desempleo fue acompañado por la precarización de las condiciones en que vendieron su fuerza de trabajo aquellos que encontraron comprador. A lo largo de la década del `90 los trabajadores que consiguieron un empleo registrado (*com carteira assinada*) disminuyeron en un 25%. Con el nuevo siglo comenzó un lento proceso de recuperación del empleo registrado, que apenas en 2007 logró alcanzar el nivel del año 1990 (IPEADATA). Esto significa que en Brasil el capital sigue encontrando condiciones muy favorables en el mercado laboral para comprar fuerza de trabajo a un precio que, a

[110] De acuerdo a los datos del IBGE la subocupación en el caso de Brasil es considerablemente menor que en el caso argentino. En los momentos en los que la desocupación alcanzó sus puntos máximos, la subocupación no superó el 5%.

fuerza de una todavía muy fuerte competencia entre los oferentes, no incluye todo lo necesario para su normal reproducción. Esto ocurre a pesar de que el crecimiento económico actual está siendo gestionado por un gobierno encabezado por los representantes políticos y gremiales de la mayoría de la población obrera.

4.3-b- El salario.

El indicador que más claramente reflejó este proceso de estancamiento de la población obrera de la región en su condición de excedente para las necesidades del capital en su movimiento de valorización fue el comportamiento experimentado por el salario real.

El gráfico que sigue señala las crecientes dificultades que encontró esta población obrera, durante más de veinticinco años para reproducirse, por lo menos en las condiciones en las que lo venía haciendo. La caída sostenida y sistemática de los salarios reales industriales en ambos países implicó que los vendedores de fuerza de trabajo se encontraron año tras año con un poder adquisitivo cada vez más bajo y, por lo tanto, con una capacidad de consumo de las mercancías necesarias para reproducir el desgaste cotidiano de su fuerza de trabajo -y preparar su reposición futura, a través de la producción de la nueva fuerza de trabajo de su prole- cada vez menor[111]. Simultáneamente esta caída implicó, que el capital estuvo comprando la fuerza de trabajo, que explota para la producción de plusvalía, por debajo del precio necesario para la reposición normal de su valor. Esta compra abaratada le representó, al vender las mercancías producidas con esa fuerza de trabajo, la apropiación de una parte extra de plusvalía, compuesta por la porción del valor de la fuerza de trabajo que no le pagó al obrero. O sea que, no se trata sólo de la plusvalía que se apropia el capital normalmente (la porción del valor producido por el obrero en exceso del valor de su propia fuerza de trabajo), sino de una plusvalía extraordinaria que corresponde al valor de reposición de la fuerza de trabajo del obrero que se agrega a esa porción normal. Es decir que, al

[111] Esta caída de los salarios reales también podría estar reflejando el abaratamiento sostenido y sistemático del conjunto de las mercancías que entran en el consumo de los obreros industriales. Sin embargo, como veremos más adelante, esta tendencia descendente de los salarios industriales que se presentó en los países del MERCOSUR contrasta fuertemente con el curso seguido por los salarios industriales a nivel mundial. Para que este abaratamiento, experimentado exclusivamente en la región, hubiese tenido lugar debería haber sido el reflejo de un salto en la productividad del trabajo aplicado en la producción de las mercancías que constituyen el consumo obrero. Es decir que la productividad del trabajo en los países del MERCOSUR debería haber crecido mucho más rápidamente que en el resto del mundo. Entendemos que no hay ninguna evidencia para sostener esta afirmación, lo que nos señala nuevamente hacia el camino de la caída del precio de la fuerza de trabajo como producto de la imposibilidad de reponer plenamente la mercancía desgastada.

menos, durante los últimos veinticinco años el capital que opera en Argentina y Brasil se ha venido valorizando, sostenido en parte por la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor[112]. Su tasa de ganancia estuvo sostenida en una parte creciente, entonces, por la plusvalía extraordinaria que extrajo a los obreros a costa de consumir su fuerza de trabajo sin haberla reproducido normalmente (es decir sobre la base de minar las condiciones para la reproducción biológica plena de la población obrera de la región).

Gráfico 2: Salario real industrial Argentina y Brasil 1985-2008 (1985=100)



Fuente: Brasil: IPEADATA Salario real industrial promedio de San Pablo, 1985=100. Argentina: Iñigo Carrera (2007: 206-207) hasta el año 2004, de 2004 a 2008 elaboración propia en base al promedio de los aumentos nominales de los salarios industriales y el IPC (del INDEC hasta 2006, del departamento de estadísticas de San Luis para 2007 y 2008)

Ver datos en anexo

[112] La posibilidad de que dicha caída en los salarios reales industriales en Argentina y Brasil haya respondido al proceso de ajuste del precio hacia su valor, parece también demasiado remota. Ya que implicaría que los trabajadores argentinos y brasileros venían vendiendo, hasta entonces, su fuerza de trabajo considerablemente por encima de su valor. Difícilmente esto se pueda sostenter, teniendo en cuenta que la población obrera de Brasil en 1985 estaba saliendo de una sangrienta dictadura militar y que contó históricamente con una gran porción de superpoblación relativa que presionó a la baja sobre los salarios, ¿de donde saldría la potencia para lograr imponerle al capital un precio de venta de su mercancía tan por encima de su valor que para ajustarse requirió una caída del 40% a lo largo de venticinco años?. Del mismo modo, en el caso de Argentina debe tenerse presente que los salarios de 1985 ya representaban una caída de casi el 20% respecto del nivel alcanzado en 1974. De modo que para sostener que la caída de salarios reflejada en el gráfico expresa el ajuste del precio de la fuerza de trabajo a su valor, implicaría que al capital que opera en la Argentina este proceso le llevó más de 34 años, 7 de los cuales fueron de las más sangrientas y represivas dictaduras militares del continente. Situación que nos llevaría a estar frente a una clase obrera que tuvo por un lado la potencia de imponerle al capital condiciones de venta de su fuerza de trabajo que harían imposible el proceso de acumulación de capital (al ubicarse de manera sistemática por encima de su valor y en una proporción tal que necesito de 34 años para ajustarse); pero que al mismo tiempo resultó impotente para frenar, en los últimos años, su paso acelerado a la condición de sobrante para las necesidades del capital y por lo tanto de sostenerse como una clase obrera en actividad.

En el gráfico se puede observar, tal y como lo habíamos adelantado en el capitulo anterior, que durante toda la década de 1990 el salario real industrial en Argentina mantuvo de manera ininterrumpida una tendencia descendente. En el año1990, es decir en el momento cúlmine de la crisis económica de la "hiper", el salario promedio que recibían los trabajadores del sector industrial se ubicaba un 20% por debajo del nivel que presentaba a mediados de los ´80.

Cabe señalar aquí que trata del salario de trabajadores registrados, es decir de trabajo en blanco con aportes y contribuciones a la seguridad social y, por lo tanto, que cuenta con todos los "beneficios" que componen la parte indirecta del salario. De modo que estos datos representan a los trabajadores que se encontraban en las mejores condiciones posibles a la hora de vender su fuerza de trabajo[113].

Luego de algunos años de crecimiento económico y antes de que la Argentina entrara en una nueva crisis, el salario real industrial perdió 15 puntos porcentuales respecto del inició de la década, ubicándose en el 65% respecto de 1985. Es decir que la crisis hiperinflacionaria de los años 89/90 significó para los trabajadores argentinos una pérdida del poder adquisitivo de sus salarios de casi 20 puntos, pero el crecimiento económico del período 91/98 significó una profundización mayor de esa caída de sus salarios.

Obviamente la crisis aguda de los años 2001/2002 redundó en un empeoramiento acelerado de las condiciones de vida de los "privilegiados" trabajadores industriales que conservaron sus empleos en blanco, y "solamente" debieron sacrificar 20 puntos porcentuales más del poder adquisitivo de sus salarios como precio por conservar sus "privilegios". En 2002 el salario real industrial promedio se ubicó en sólo el 45% del de 1985 (el del 2001 estaba en el 65%).

A partir del piso alcanzado en lo más profundo de la crisis económica los salarios industriales comenzaron un lento proceso de recuperación, el cual después de un crecimiento económico acelerado le permitió, a esta porción "privilegiada" de la población obrera, que el poder adquisitivo de sus salarios volviera a un nivel similar al que habían tenido veinte años antes. Es decir "apenas" un 15% por debajo del nivel que tenían en 1985[114].

---

[113] Y si ésta fue la suerte que corrió el salario de los trabajadores más "beneficiados" qué puede esperarse de la creciente porción de trabajadores que sólo pudo vender su fuerza de trabajo a condición de hacerlo "en negro".

[114] Recordemos que esto significa un 33% menos que el salario industrial que percibían los trabajadores en 1974, o sea 34 años atrás!

Nuevamente en Brasil se observa un proceso similar. Tanto por que la tendencia descendente está presente a todo lo largo de los años de reforma laboral (aunque en este caso ya no se trata de una baja ininterrumpida sino que el salario cae bajo formas oscilantes), como porque se trata del salario industrial promedio de los trabajadores mejores pagos de Brasil. El gráfico muestra la evolución de los salarios industriales de la región metropolitana de San Pablo que es el corazón industrial de Brasil, donde se concentran la mayor parte de las empresas, donde los sindicatos obreros alcanzaron los mayores niveles de organización (de hecho el ascenso de la carrera política de Lula tuvo su origen en la actividad sindical metalúrgica de San Pablo[115]) y donde los salarios industriales registran niveles que llegan a más que duplicar los del resto del país –como veremos detalladamente más adelante en el caso de la industria terminal automotriz.

El gráfico muestra que al iniciarse la década del ´90 el retroceso relativo de los salarios industriales fue mayor que en Argentina, ya que se ubicaban un 30% por debajo de los niveles de 1985. La estabilización de los precios y el proceso de crecimiento económico que se inició a partir de la implementación del Plan Real, le permitió a los salarios recuperar 10 puntos porcentuales hasta ubicarse en el 72% del salario industrial de 1985. Pero la bonanza del Plan Real para los trabajadores industriales de San Pablo duró poco y en 1998 comenzaron nuevamente su curso descendente, el cual se mantuvo sin interrupciones hasta el año 2003, momento en que el salario industrial se ubicó en un nivel equivalente al 52% del salario de dieciocho años antes. Es decir que cuando se inició el nuevo siglo, los trabajadores industriales mejores pagos de Brasil vendían su fuerza de trabajo a cambio de un salario que les permitía comprar la mitad de las cosas que compraban al salir de la dictadura militar.

Con el inició de un nuevo ciclo ascendente del proceso de acumulación de capital, recordemos que empujado por el crecimiento sostenido de los precios internacionales de los *commodities*, el salario industrial comenzó un nuevo proceso de recuperación. La cual resultó más lenta que la experimentada en Argentina. En Brasil después de cinco años de crecimiento, los salarios subieron hasta alcanzar el 68% del nivel que tenían en 1985. O sea que los trabajadores industriales de San Pablo después de veintitrés años, de los cuales los últimos fueron de crecimiento sostenido (lo que

[115] No vamos a ocuparnos de la biografía de Lula en esta tesis, pero sí nos parece relevante indicar que fue su rol de dirigente de los trabajadores automotrices de la planta de San Bernardo del Campo (SBC) de Scania durante las huelgas de 1978 y, a partir de entonces, desde la conducción del sindicato de metalúrgicos de SBC, que inició su constante crecimiento político. Primero como impulsor del *novo sindicalismo* y el enfrentamiento con la dictadura militar y, luego su evolución hacia el *Partido dos Trabalhadores*, hasta alcanzar la presidencia en el año 2003.

lleva, incluso a que haya quienes consideren que Brasil ahora si va experimentar el tan ansiado como postergado despegue económico) se encuentran en condiciones de vender su fuerza de trabajo a costa resignar más del 30% de su capacidad de consumo.

4.4- La evolución de los salarios a nivel internacional

Sin embargo, es al comparar el movimiento de los costos laborales de distintos países en los últimos años que podemos poner completamente de manifiesto que el proceso de flexibilización desarrollado en el MERCOSUR en las últimas décadas, fue el vehículo concreto mediante el cual se profundizó el proceso de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (que se reflejó en el comportamiento visto de los salarios y de la tasa de desempleo), como un momento en la reproducción del proceso regional de acumulación de capital sobre su base específica. Y, por lo tanto, que no se trató simplemente de la tendencia general impuesta por las nuevas condiciones de producción imperantes a nivel mundial hacia la flexibilización general de la producción como medio para el desarrollo de una mayor productividad del trabajo.

Puesto en otros términos, al realizar esta comparación vemos que la reforma laboral y los cambios en las relaciones laborales fueron materializando el sostenido proceso de baja en el precio pagado por la fuerza de trabajo. Esta baja en los salarios no respondió a un abaratamiento general de las mercancías que constituyen el consumo de los trabajadores, determinado por una caída mundial de los precios, ya que si así fuera la caída salarial del MERCOSUR debería ser parte de una tendencia general a la caída de los salarios industriales en el mundo, y como se ve en el gráfico que sigue, esta tendencia no existió. Otra posibilidad es que, como mencionamos anteriormente, el abaratamiento de las mercancías que consumen los obreros se haya restringido sólo a Argentina y Brasil (por eso sus salarios caen mientras en el resto del mundo no). Pero para que esto ocurriese hubiera sido necesario que la productividad del trabajo aplicado en su producción hubiese crecido a una velocidad mucho más alta que la productividad del trabajo aplicado en la producción de las mercancías que consumen los obreros industriales del resto del mundo. Además este diferencial en la productividad del trabajo en la región tendría que haber crecido de manera sistemática y sostenida, es decir presentando el comportamiento inverso al seguido por los salarios industriales del MERCOSUR. Por lo tanto, entendemos que, la caída sostenida de los salarios reales industriales lo que estuvo expresando fue el proceso sostenido y creciente de caída del

precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Y que esta caída se realizó al ritmo del paso acelerado de la población obrera de la región a la condición de superpoblación obrera estancada.

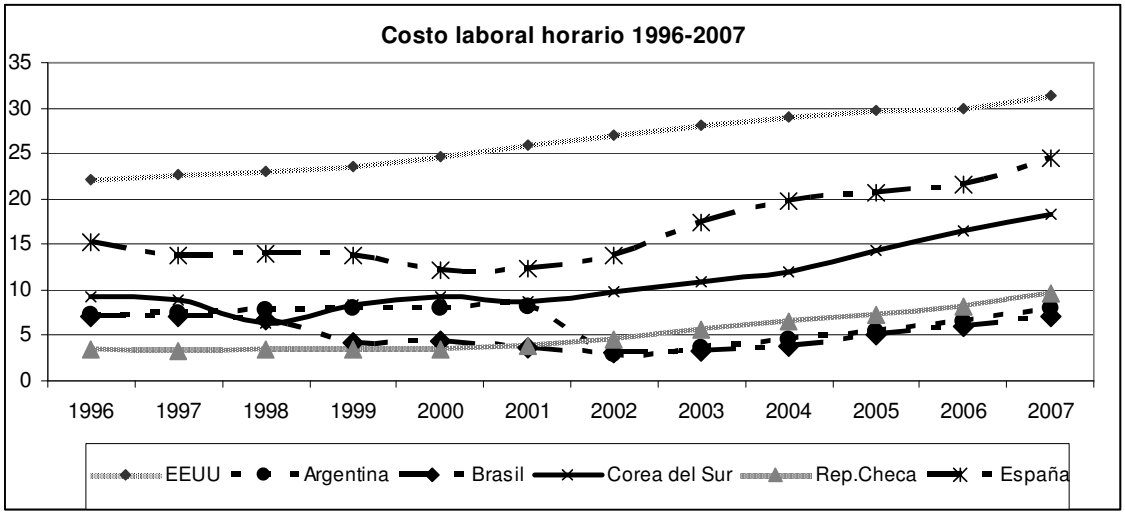
Este proceso resultó en una caída absoluta de los costos laborales. Pero esta reducción de costos no redundó, a su vez, en el aumento de la competividad internacional de la producción industrial de los países del MERCOSUR y por lo tanto en su integración a la nueva división internacional del trabajo, si no que se sigue participando como proveedores de materias primas.

Al contrario de lo que ocurrió en el MERCOSUR, como lo muestra el gráfico, en todos los países seleccionados los costos laborales siguieron una tendencia opuesta, es decir subieron sostenidamente. Tanto en aquellos países desde los que el capital produjo y exportó mercancías industriales "desde siempre" como es el caso de EE.UU., como en aquellos que se incorporaron más recientemente en la nueva división del trabajo. De estos últimos seleccionamos a España por haber ocupado el rol de proveedor de fuerza de trabajo barata en el proceso de conformación de la Unión Europea (UE), a la Republica Checa como representante de los países del este europeo que vinieron a desplazar a España de ese rol a partir de la ampliación de la UE. Y además seleccionamos a Corea del Sur como representante de los nuevos países industriales (NPI), los tigres del este asiático, que fueron los protagonistas de la nueva división internacional del trabajo desde mediados de la década del ´70.

En el gráfico se observa que en todos los países, excepto obviamente los miembros del MERCOSUR, el costo laboral horario creció. Este crecimiento es expresión del desarrollo de sus respectivos procesos nacionales de acumulación de capital en las condiciones normales. Las cuales implican, como determinación general, que los atributos productivos de su población obrera se vayan desarrollando para sostener el crecimiento de la producción de plusvalía (Iñigo Carrera, 2005: 90). El desarrollo de los atributos productivos significa, entre otras cosas, transformar la subjetividad productiva de los trabajadores a través de su paso por distintas instancias de formación educativa y que requiere, también en muchos casos, una sostenida ampliación del consumo (tanto en extensión como en variedad). Por lo tanto este desarrollo de los atributos productivos de la población obrera se sostiene, normalmente, sobre la base del crecimiento de los salarios reales. Este proceso de alza en los salarios

reales, se reflejó a su vez en el comportamiento de los costos laborales horarios que crecieron de manera constante[116].

Gráfico 3: Costo laboral horario 1996-2007



Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (BLS) 2009. Hourly Compensation Costs for All Employees: U.S. Dollars, 3133 Manufacturing (NAICS 31-33)
Ver datos en anexo

Además este gráfico también nos señala que el argumento que sostiene que los países del MERCOSUR no logran desarrollarse como productores industriales, a consecuencia de sus elevados costos laborales es evidentemente falso. En primer lugar como se puede observar estos costos se ubican en un nivel muy lejano al de los países llamados "desarrollados" representados en el gráfico por EEUU que, sin embargo, no es de los más altos de ese grupo de países (Alemania tenía en 2007 un costo laboral horario de U$S 51,38). En segundo lugar cuando la devaluación que acompaño el proceso de crisis del período 1998/2002 llevó estos costos hasta su piso (U$$ 2,98 en Argentina y U$S 3,07 en Brasil) solamente en Filipinas –de acuerdo al relevamiento de 32 países realizado por el BLS- los trabajadores recibían un pago menor a los del MERCOSUR (U$S 0,92). Y por último en el año 2007, es decir en el marco del crecimiento de los salarios y de recuperación general de la economía de la región, cuando el costo laboral horario en Argentina y Brasil logró finalmente recuperar sus niveles de diez años antes (U$S 7,98 en Argentina y U$S 7,13 en Brasil), en la comparación internacional sólo habían logrado superar a México (U$S 3,91), Filipinas

[116] De hecho de los 32 países que incluye el informe del Boreau of Labor Statistics (BLS) -que utilizamos como fuente- solamente Argentina, Brasil y Filipinas experimentaron una reducción de los salarios.

(U$S 1,45) y –en el caso de Argentina- a Polonia (U$S 7,68). Y en todos los casos estos salarios son el producto de un proceso de suba permanente entre 1996 y2007 (del 140% en Polonia, del 88% en México y de un modesto 15% en Filipinas), mientras que en Argentina y Brasil se limitaron a recuperar el valor perdido.

Como síntesis, podemos reponer algunos de los elementos analizados que nos permiten ir respondiendo a los interrogantes iniciales sobre el papel jugado por el proceso de flexibilización laboral que los Estados miembros del MERCOSUR implementaron en los últimos años.

Hemos visto cómo las condiciones del mercado de trabajo en estos países reflejaron el paso creciente de población obrera a la situación de sobrante para las necesidades de los procesos de valorización. Tanto a través del crecimiento estructural del desempleo como mediante el crecimiento permanente del empleo no registrado. Y también vimos como esta sobreoferta estructural de la mercancía fuerza de trabajo fue aprovechada por el capital para reducir de manera constante su precio de compra. Este abaratamiento permanente de la fuerza de trabajo contrasta con el curso seguido por los costos laborales a nivel internacional.

De este modo podemos sostener que, los capitales que se valorizan a través de la producción industrial dentro de los países del MERCOSUR han venido logrando reducir sus costos laborales, tanto de manera absoluta como en relación con lo acontecido en otros procesos nacionales, sobre la base de la sobreexplotación de la población obrera. Sobreexplotación que, como dijimos, es tal porque a los trabajadores de la región además de la plusvalía normal se les extrae una porción adicional al pagar su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Además, esta sobreexplotación no puede ser entendida como un "sacrificio" necesario para que la región se inserte competitivamente en la nueva división internacional del trabajo. Ya que, a pesar del abaratamiento significativo de los costos laborales que el capital vino obteniendo a partir del enorme "sacrificio" que la población obrera ha realizado en las últimas décadas, ni Argentina ni Brasil se han transformado en productores industriales competitivos a nivel mundial. Si no que, por el contrario, los países del MERCOSUR no participan en la nueva división internacional del trabajo como productores de mercancías industriales, pero no por sus elevados costos laborales, sino porque la reducción de éstos es apropiada por el capital para compensar la baja productividad del trabajo desplegado. Es decir que, no producen

mercancías industriales con destino al mercado mundial porque el capital continúa valorizándose aquí sobre la base de apropiarse riqueza social extraordinaria.

Por lo tanto, entendemos que el proceso de flexibilización laboral debe ser considerado como el modo particular a través del cual se profundizó la extracción a la clase obrera en el MERCOSUR de esta porción de riqueza social extraordinaria.

A lo largo de este capítulo fuimos viendo cómo a través de la actuación del Estado se implementó un proceso de flexibilización laboral que fue expresando los cambios en la relación de fuerza entre las clases, a cada paso de su enfrentamiento. Y como estos cambios fueron dándole forma concreta a la extracción de esta fuente de riqueza social extraordinaria que los capitales que operan en el MERCOSUR se apropiaron para compensar su menor tasa de ganancia concreta, reproduciendo de este modo las bases específicas sobre las que se realiza el proceso de acumulación de capital en la región.

Capítulo 5: Cambios en las relaciones laborales del sector terminal automotriz del MERCOSUR. Negociación colectiva descentralizada, flexibilización laboral y sobreexplotación obrera.

El sector de la industria terminal automotriz se constituyó en uno de los sectores más expresivos del proceso de flexibilización laboral, especialmente en lo referido a las condiciones de uso de la fuerza de trabajo –sin, por eso, minimizar la importancia de las nuevas condiciones para su compra- en los países miembros del MERCOSUR. Por eso en este capítulo nos ocuparemos de analizar particularmente si la caracterización que realizamos más arriba, sobre el papel desempeñado por el proceso flexibilizador y los cambios en las relaciones laborales, se produjo también en este sector productivo y con qué resultados. Puesto de otra manera, en este capítulo buscaremos respondernos si también en el caso particular del sector de la industria terminal automotriz –que recordemos constituye uno de los centros dinámicos de la integración regional en el MERCOSUR- la implementación del proceso de transformación en las relaciones laborales fue materializando, en su desarrollo, la compra sistemática de la fuerza de trabajo por un precio ubicado por debajo de su valor.

5. 1- Variaciones en torno a la reorganización de las relaciones laborales

Las empresas terminales automotrices del MERCOSUR protagonizaron una reorganización general, tanto de los procesos de trabajo como de las formas de gestión de los mismos en los últimos veinte años[117]. Esta reorganización implicó, a su vez, un cambio profundo en las relaciones laborales al interior de los distintos capitales individuales del sector[118]. El grado de profundidad o extensión de dicha reorganización

[117] Los aspectos más inmediatamente vinculados a la restructuración productiva los analizaremos en el próximo capítulo.

[118] Compartimos el planteo que sostiene que para realizar el estudio en profundidad de las transformaciones en la dinámica de las relaciones laborales resulta más conveniente encararlo en el conjunto de la denominada "trama productiva" (de modo tal de captar mejor las implicancias de estos cambios en la relación entre las distintas empresas, principales y proveedoras, y con ello en los distintos aspectos del proceso de producción y del colectivo más amplio de trabajo que está afectado a esa trama) (Delfini, Roitter, 2007:196). Sin embargo el objetivo central de esta investigación no fue realizar tal estudio, sino que el análisis acotado a los cambios del sector terminal fue tomado simplemente como caso representativo para el estudio de un proceso más general como son las formas específicas de reproducción de la acumulación de capital en la región. Y para alcanzar ese objetivo fue necesario analizar el comportamiento del conjunto de los capitales que operan en los dos países analizados, así como las acciones desplegadas por los trabajadores del sector, por lo que de acuerdo al objetivo planteado (y el nivel agregado al que debimos trabajar) nos limitamos al estudio particular de las empresas terminales.
De todos modos los resultados mismos de las investigaciones que sostienen la necesidad del estudio conjunto de la "trama" destacan que es en las empresas terminales donde las transformaciones presentan

varió bastante entre los distintos capitales, que operan en Argentina y en Brasil, en torno a una serie de dimensiones vinculadas con diferentes características particulares, tanto de los capitales como de los trabajadores en ambos países.

En primer lugar varió en función del tiempo que las distintas empresas llevaban radicadas en cada uno de los países. Aquellas con una mayor tradición en estos países (como Volkswagen –VW- en Brasil o Ford en Argentina) y por lo tanto con una cristalización más sólida de sus prácticas internas, tuvieron más dificultades a la hora de encarar la modernización de sus procesos, tanto por la mayor rigidez relativa de sus estructuras productivas y organizativas como por el efecto ejercido por la tradición sobre las relaciones laborales. En cambio las empresas que comenzaron a producir en el mismo momento en que se estaban extendiendo los cambios organizativos (Toyota o General Motors –GM- en Argentina, Peugeot-Citroen –PSA- o Renault en Brasil) al operar sobre un terreno sin viejas prácticas ni tradiciones (elemento que las empresas se ocuparon activamente de garantizar) la incorporación de las innovaciones fue relativamente más sencilla.

De todos modos, como veremos a continuación, más allá de estas diferencias iniciales entre "viejas y nuevas radicaciones" de capital automotriz, se fue imponiendo como tendencia general la incorporación de las nociones flexibles en todas las empresas, cerrándose cada vez más esta brecha entre las "viejas" y las "nuevas" (Guevara, 2010a).

Además del tiempo de radicación, la implementación de los cambios en las relaciones laborales, dependió de las distintas modalidades de organización (y reorganización) que cada una de las empresas adoptó desde su casa matriz. Las llamadas "filosofías o culturas empresarias" no son iguales en todos los casos y estas diferencias se reflejaron en el modo de organizar los procesos de trabajo y su gestión a la hora de incorporar las innovaciones productivas. La "filosofía" de gestión de la fuerza de trabajo, por ejemplo, de Toyota no es igual a la de Ford o VW, de modo que la organización del trabajo en función de las nuevas tecnologías en cada una de estas

---

su nivel más desarrollado y es desde allí donde se ejerce la mayor influencia sobre el accionar del resto de los sectores que componen la "trama". Teniendo en cuenta esto es que entendemos que los resultados a los que llegamos en nuestra investigación constituyen el "limite máximo", o "el mejor escenario posible", en lo que se refiere a las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo.
Igualmente al avanzar sobre las formas concretas en las que se fueron desplegando estas transformaciones se irán haciendo presentes distintos elementos que afectan a otros sectores de la "trama", especialmente al analizar (en el próximo capítulo) el proceso de reestructuración productiva, los cambios en la relación entre las empresas terminales y sus distintos niveles de proveedores se hacen inevitables y, con ellos el papel que estos cambios tienen en los procesos de valorización de cada uno.

empresas tendió a reflejar estas diferencias. Entonces, el proceso de reorganización productiva y de las relaciones laborales llevadas adelante en las distintas empresas que operan en el MERCOSUR, también variaron de acuerdo a las distintas políticas empresariales.

En relación directa con lo anterior, también incidió el diverso grado de organización de los sindicatos en las distintas jurisdicciones donde las empresas se asentaron, así como los efectos que las variables condiciones generales de estas economías ejercieron sobre los trabajadores y sus organizaciones. En las empresas de más larga data, donde los sindicatos se encontraban mejor organizados y/o en las regiones donde los sindicatos poseían una mayor fortaleza relativa, el proceso de reorganización debió enfrentar mayores resistencias. Las cuales pudieron llevar, en algunos casos, a que la implementación de las reformas se llevara a cabo de manera limitada o, a que los trabajadores lograsen obtener, a cambio, la concesión de ciertas contraprestaciones. Mientras que las nuevas radicaciones, en las cuales los trabajadores no estaban aún organizados[119] o donde los sindicatos representativos tenían una menor fuerza relativa, la introducción de las nuevas formas de organización fue más extendida y profunda. En el mismo sentido operaron las condiciones generales de la economía cuando resultaban agudamente desfavorables, por ejemplo mediante el crecimiento permanente del desempleo o en los períodos de contracción económica y productiva. En esos momentos se profundizaron las tendencias al debilitamiento sindical y a la disminución de la capacidad de resistencia de los trabajadores.

A su vez las diferentes "filosofías" empresariales también incidieron notablemente en este aspecto de la relación capital/trabajo. El que se trate de empresas con una posición fuertemente antisindical o, por el contrario, de aquellas que tienden a buscar la intervención negociada del sindicato, modificó considerablemente las posibilidades de organización y acción gremial dentro de los lugares de trabajo[120] y, con ello, su intervención en el proceso de innovación organizativa.

---

[119] En este aspecto resultan especialmente gráficos los procesos de radicación (o re-radicación) de GM, Toyota y Fiat en la Argentina. Ya que en los primeros dos casos se llegó al extremo de firmar los CCT sin que estuviese constituido todavía el colectivo de trabajadores (CCT 98-1994-E y CCT 190-1996-E respectivamente). En el caso de Fiat el establecimiento de las condiciones que se fijaron en el CCT 185-1996-E, implicó el re-encuadramiento sindical de los trabajadores de la fábrica de motores y transmisiones que se integraron a la de autos. Este proceso desembocó en uno de los conflictos laborales más importantes del período, como veremos con más detalle en el capítulo 7.

[120] Existe una gran variedad de estudios que se ocupan de analizar y comparar la relación entre las distintas empresas y los sindicatos al interior de los lugares de trabajo. En la mayoría de los cuales existe coincidencia a la hora de analizar la competencia que ejercen, las nuevas formas organizativas adoptadas

En este mismo sentido intervinieron las diferencias existentes entre los modelos sindicales imperantes en Argentina y en Brasil, las cuales se ven reflejadas en las distintas formas de organización y acción de los sindicatos y, por lo tanto también en su relación con las empresas y con el proceso de reorganización de la producción y las relaciones laborales. Las características de cada uno de los modelos sindicales, sus implicancias en la diversidad de estrategias de acción, tanto como sus resultados concretos en el caso del sector terminal automotriz del MERCOSUR, serán objeto de un análisis detallado más adelante en la tesis.

5. 2- La flexibilización laboral y la negociación colectiva descentralizada.

El método principal para la implementación del proceso general de flexibilización laboral y por tanto para la reorganización de las relaciones laborales en el sector de la industria terminal automotriz fue la negociación colectiva.

De modo que, profundas transformaciones en los contenidos de las negociaciones colectivas reflejaron ese proceso de reorganización, y las nuevas nociones –polivalencia, banco de horas, trabajo en equipo, etc.- hicieron su aparición en los instrumentos firmados a partir de la década de 1990.

Si bien, tanto en la Argentina como en Brasil, la negociación colectiva en la industria terminal se ha desarrollado siempre a nivel de empresas, no significa que los cambios en las relaciones de fuerza entre los compradores y vendedores de fuerza de trabajo que se experimentaron en el período no haya tenido su impacto también aquí. Por el contrario, la incorporación de los nuevos temas de negociación (como las distintas metas a alcanzar a las que se vincula la parte variable del salario) llevó a profundizar la tendencia a centrar las discusiones en aspectos vinculados a cada empresa de manera exclusiva, acrecentando la fuerza con que cuenta el capital para avanzar en la diferenciación de las condiciones que enfrentan los trabajadores del sector. A la inversa, en los momentos de fortalecimiento relativo de las posiciones sindicales se

---

por las empresas, sobre la actividad de los representantes sindicales al interior del lugar de trabajo. Aunque entre las distintas empresas si presentan diferencias en cuanto a la menor o mayor resistencia respecto del nivel de participación de los sindicatos en la implementación de las innovaciones. Resistencia que en algunas empresas agudiza su tradicional política antisindical, como es el caso de Fiat o la radicación de PSA en Brasil, política que se refleja en los bajos niveles de afiliación que presentan los trabajadores de estas empresas respecto del conjunto de los trabajadores del sector. (Novick et al, 2002; Battistini, 2001; Battistini y Wilkis, 2004; Polessa Maçaira, 2006; DIEESE-CNM-CUT, 2002) En los capítulos 7 y 8 tendremos oportunidad de observar un poco más las diferentes políticas hacia los sindicatos y hacia la organización de los trabajadores en general que desplegaron los distintos capitales en el período.

desarrollaron acciones que tendieron a centralizar los contenidos de la negociación con el objeto de reducir dicha diferenciación. Así en Argentina el SMATA fija determinadas pautas comunes que lleva a la negociación que realiza con cada empresa o en el caso de Brasil, los distintos sindicatos que representan a los trabajadores del sector coordinan sus acciones y reivindicaciones a la hora de la negociación[121].

A través de su cristalización en los diversos instrumentos de la negociación colectiva[122] -firmados en los últimos 20 años- se puede observar el proceso de implementación de los cambios en las relaciones laborales. En esos instrumentos quedaron de manifiesto, tanto las diferencias en que se materializaron las distintas "filosofías y culturas" empresariales, como la presencia (y su comportamiento) de la tendencia general a la flexibilización de las condiciones que rigieron la compra y el uso –es decir la explotación- de la fuerza de trabajo para la producción de vehículos automotores (que, recordemos, no es otra cosa que el soporte material específico de la producción de valor).

A continuación mencionaremos algunos de los instrumentos de negociación colectiva que se firmaron desde la conformación del MERCOSUR en los que se fue produciendo la cristalización del proceso de flexibilización. El criterio utilizado para su selección fue que incluyeran algunas de las nociones en las que se materializó dicho proceso. Es decir, aquellos en los que se negoció sobre la variabilidad del salario; la modificación de la jornada de trabajo –principalmente a través de la implementación del sistema de "banco de horas"-; la aplicación de los contratos de empleo promovidos –el más extendido fue el contrato a plazo determinado-; la diferenciación salarial independizada de la tarea desempeñada; y la tercerización de partes del proceso de trabajo, con la consecuente fragmentación del colectivo obrero al interior de un mismo proceso productivo.

Luego, en los capítulos 7 y 8, tendremos la oportunidad de analizar en qué contexto particular (económico y de la lucha permanente sostenida entre los representantes del capital y los trabajadores) fueron realizadas cada una las negociaciones colectivas en las que se incorporaron estas nociones flexibilizadoras.

---

[121] De hecho, el reclamo por el establecimiento de un convenio colectivo a nivel nacional, como veremos más adelante, aparece en algunas ocasiones como un eje central en las negociaciones entre los representantes directos del capital y los representantes obreros.

[122] Se trata de convenios colectivos de trabajo (CCT) y actas acuerdo (ACU) en Argentina, convenciones colectivas de trabajo (CCT) y acuerdos colectivos (AC) en Brasil

5.2-a- La cuestión del salario variable

En relación con la tendencia a hacer crecer la incidencia de la parte variable del salario puede señalarse que, si bien es una tendencia que afecta a todas las empresas en general[123], en el caso de la Argentina se presentan algunas diferencias entre las empresas que se rigen por los viejos modelos de CCT y aquellas que implementaron los CCT ya flexibilizados. Es en éstos últimos, donde aparecen, con un mayor nivel de desagregación y detalle, las metas que deben alcanzarse para la implementación del pago de premios y demás elementos variables del salario. Además de los indicadores más "clásicos" vinculados al volumen de producción, se incluyeron otros más "flexibles" como son los referidos a: calidad, presentismo, satisfacción del cliente, índice de defectos, implicación[124], etc. En el mismo sentido se diferencian a la hora de establecer los criterios de distribución de los componentes variables del salario. Siendo más "universal" su distribución en las empresas que se rigen por los viejos CCT, mientras que en los nuevos se profundiza la segmentación de lo colectivo de trabajo a través de la diferenciación de las retribuciones entre los distintos sectores, células o grupos de trabajo o entre las distintas categorías[125]. Éstas, a su vez, se vieron afectadas

[123] Por ejemplo en la negociación salarial del año 2008 en Argentina en todos los acuerdos firmados por SMATA se incluyó el pago de un premio condicionado al alcance de metas de producción (Ford Acu-720-2008-E, Volkswagen 717-2008-E, Mercedes Benz 591-2008-E, General Motors 590-2008-E y Toyota 20-2009).

[124] La cual es medida a través de la participación de los trabajadores en los distintos dispositivos que las empresas implementan para lograr objetivar, y luego apropiar, el conocimiento que los trabajadores desarrollan en su práctica cotidiana de producción.
"Ésta [la participación] se desarrolla por medio de la intervención de los trabajadores en círculos de calidad o mejora continua, sistemas de sugerencias, evaluaciones y en la calidad; elementos éstos que tienen importancia en la transferencia del saber obrero a la empresa y a la vez como elemento de control sobre el proceso de trabajo" (Delfini, 2009:194).

[125] Maritcorena (2009) señala la semejanza que el sistema de pago por objetivos tiene con el viejo sistema de pago a destajo. Pero destaca la novedad que conlleva el nuevo sistema de remuneraciones al medir, ya no el rendimiento individual exclusivamente, sino que ahora lo que se evalúa es el rendimiento grupal, transfiriendo distintas actividades de control sobre los trabajadores mismos.
En sus propios términos, sostiene: "Sin embargo, podemos notar que la remuneración en base a objetivos no dista sustancialmente del pago a destajo, enmarcadas, pareciera, en formas organizacionales y productivas sustancialmente diferentes y ambas asociadas, comúnmente, con distintas "etapas" del desarrollo del modo de producción capitalista. En ambas hay una marcada similitud en cuanto a la presión que ejercen sobre la fuerza de trabajo así como en la calidad como exclusiva responsabilidad del trabajador, pero en su "nueva" fisonomía, ligada con el alcance de objetivos, emerge un componente relativo no sólo al rendimiento individual sino también grupal, y, más aún, la referencia al rendimiento grupal adquiere en algunos convenios una importancia preponderante si atendemos al peso que se le asigna en la determinación de los incentivos. Es importante reparar en este punto dado que se encuentra estrechamente vinculado con la organización del trabajo por equipos, donde la carga grupal de trabajo tiende a depositar en los trabajadores la supervisión de sus propios compañeros. El trabajador no sólo es compelido a interiorizar, por el mismo mecanismo variable de parte de la remuneración, el control sobre sí mismo, sino también sobre el grupo de trabajadores con quienes coopera" (2009: 15-16).

por un proceso de reducción numérica, en los nuevos convenios aparecieron disminuidas en su cantidad, de las 10 u 8 categorías más tradicionales se buscó pasar a 6, 4 o 2 en los casos de las nuevas radicaciones. Sin embargo posteriormente los CCT de las empresas más "flexibles" procedieron a ampliar nuevamente el número de categorías a niveles similares a los vigentes en las viejas radicaciones.

Por su parte, en Brasil -como vimos más arriba- el proceso de hacer crecer la incidencia de la parte variable del salario respecto del total, se implementó a través de la negociación de los programas PLR (participación en los lucros o resultados). De modo que fue en la negociación anual de cada una de las empresa con el sindicato –a partir del año 1996- donde se estableció el monto máximo posible de esta parte del salario (que recordemos no constituye un derecho adquirido para el trabajador, no aporta a las contribuciones de la seguridad social, ni se incluye en el calculo del décimo tercer salario anual), así como las metas a alcanzar como condición para efectivizar su cobro. Es decir que, cada año, en cada empresa, los sindicatos metalúrgicos en Brasil han firmado un acuerdo colectivo en torno a la cuestión del PLR. Las negociaciones mediante las cuales se realizaron estos acuerdos se movieron al ritmo general de la lucha entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo, de modo que las analizaremos posteriormente (capitulo 8).

5.2-b- La cuestión de la flexibilidad en las plantas nuevas

El proceso de radicación de nuevas (o regresadas) empresas automotrices, así como el de apertura de nuevas plantas fabriles no fue exclusivo de la industria terminal automotriz argentina sino que, por el contrario, también se desarrolló en Brasil. De modo que, allí también, se experimentó el proceso de instalación de fábricas en donde se establecieron sistemas de relaciones laborales flexibles desde el inicio mismo de sus actividades productivas. Como ya mencionamos, en Argentina desde la conformación del MERCOSUR se abrieron las nuevas plantas fabriles de GM en Alvear (Santa Fe), la de Fiat en Ferreyra (Córdoba), la de Chrysler en Córdoba y la de Toyota en la localidad de Zárate (Pcia. de Bs.As.) en las que se establecieron las nociones de polivalencia, de trabajo en equipo, de remuneraciones variables de acuerdo a metas, de modulación de la jornada de trabajo con compensación de horas, etc.[126], desde el comienzo mismo de sus

[126] CCT 98-1994-E, CCT185-1996-E, CCT189-1996-E y CCT 190-1996-E, respectivamente.
En el caso de Fiat en lugar del sistema de banco de horas se definió establecer una jornada plurisemanal de 44hs. (Art. 6.del CCT).

actividades productivas. Del mismo modo las nuevas plantas que se fueron abriendo en Brasil (tanto de empresas ya radicadas como las de nuevas instalaciones) establecieron el nuevo sistema de relaciones laborales. Esto produjo la situación de que trabajadores de una misma empresa pero contratados en fábricas distintas (unas nuevas y otras viejas) vendiesen su fuerza de trabajo en condiciones considerablemente distintas, tanto en cuanto al precio de la misma como en cuanto a las formas de su consumo -que es de lo que nos estamos ocupando aquí. De todos modos las viejas plantas fueron cerrando permanentemente esta brecha a través de la transformación de su viejo sistema de relaciones laborales.

Desde la conformación del MERCOSUR se establecieron por primera vez en Brasil: Honda en Sumaré (San Pablo), Chrysler en Campo Largo (Paraná), Renault en Curitiba (Paraná), Iveco en Sete Lagoas (Minas Gerais) y Peugeot -PSA- en Porto Real (Río de Janeiro). Mientras que abrieron nuevas fábricas: VW en San Carlos (SP) –fabrica de motores-, VW en Resende (Río de Janeiro –fabrica de camiones que recientemente la empresa vendió a MAN-), VW/Audi en Sao José dos Pinhais (Paraná), Toyota en Indaiatuba (SP), Mercedes Benz en Juiz de Fora (MG), GM en Gravataí (Río Grande do Sul) y Ford en Camaçarí (Bahía).

5.2-c- Resultado de la negociación descentralizada, la flexibilización en las viejas plantas

Fiat en Brasil, que había inaugurado el proceso de descentralización productiva (la salida del núcleo paulista) que se generalizaría en los ´90 cuando instaló su planta en Bentim (MG) en 1976, protagonizó un profundo proceso de tercerización que se concentró entre los años 1997 y 2000, además de implementar el banco de horas. En ese lapso la empresa transfirió los servicios de logística, limpieza técnica, tapicería, transporte interno, mantenimiento técnico y eléctrico, higiene, restaurante y atención médica; a la vez externalizó la producción de sistemas de suspensión, el estampado y la preparación de los neumáticos, así como algunos sectores administrativos[127] (SMBISJC: 2006).

General Motors en Argentina había incluido las nociones de flexibilidad de las relaciones laborales en el CCT firmado en 1994. Este convenio fue firmado cuando las

[127] El resultado de este proceso en términos de empleo fue que: de los 24.500 trabajadores a los que la empresa le compraba su fuerza de trabajo de manera directa en 1997 pasaran a poco más de 10.000 a fines del año 2000. Es decir que redujo en un 60% la contratación directa de trabajadores, más abajo veremos qué implicancias tiene esto en términos del precio de la fuerza de trabajo.

actividades productivas de la empresa se realizaban todavía en la planta de Santa Isabel (Córdoba). Sin embargo, a pesar de que en su artículo 2 se afirmaba que tendría vigencia en cualquier otro establecimiento que GM estableciera en Argentina, cuando la empresa inauguró su nueva planta en la provincia de Sante Fe en 1997 firmó un nuevo convenio con la seccional Rosario del SMATA[128]. Esto situación se culmina, cuando en 1999 GM cierra la planta de Córdoba, concentrando toda la producción en la planta de Alvear. Posteriormente, en el año 2004, cuando el proceso de ajuste de la planta de trabajadores ya había terminado (traslados de Córdoba a Santa Fe y retiros voluntarios mediante), la empresa amplió su capacidad de producción a través de la apertura de un segundo turno de trabajo. Para lo cual apeló a la contratación de 320 trabajadores mediante la modalidad de contrato por tiempo determinado (Acu-293-2005-E).

Por su parte en la planta que GM tiene en la localidad de Sao José dos Campos, en el Valle de Paraíba (SP), en agosto de 2006 y a propósito de un conflicto entre la empresa y los trabajadores en torno a la continuidad o no de éstos en sus empleos, GM apeló al instrumento de suspensión de contratos (lay off). En esa ocasión los trabajadores lograron negociar que, los 250 afectados recibieran durante el primer mes -de los cuatro en los que estaba prevista su suspensión- un subsidio equivalente al 100% de su salario, y los meses restantes el equivalente al 80%. En ese mismo conflicto se discutió el vencimiento de los contratos a 120 trabajadores que habían vendido su fuerza de trabajo mediante la modalidad de contrato por tiempo determinado (DGABC 05/08/06). En junio de 2008 GM, en esa misma planta, negoció implementar la contratación de 600 trabajadores con contrato por tiempo determinado, pero no logró que los trabajadores aprobaran la aplicación del banco de horas, ni la reducción del salario inicial, es decir de aquellos trabajadores que se incorporaban a partir del acuerdo. La negativa de los trabajadores se sostuvo a pesar de las amenazas que realizó

[128] CCT 242-1997, aunque GM no aparecía como la empresa signataria sino que figuraba como PROVENCORP S.A.. En el artículo 2 se aclaraba que su vigencia no sería alterada en caso de algún cambio en el status jurídico de la empresa, ni en relación con los convenios firmados en Córdoba.

> "El presente convenio colectivo no caducará, ni será sustituido, o se entenderá modificado por otro ya vigente, en el supuesto de una variación del status jurídico de PROVENCORP que importe la adquisición por otra sociedad de la titularidad de todos o parte de los derechos y obligaciones de PROVENCORP. Lo expuesto tampoco ocurrirá en relación a otro u otros convenios colectivos anteriores al presente y vigentes en otros establecimientos fabriles si fuera PROVENCORP quien adquiriera la titularidad parcial o total de todos de los derechos y obligaciones de otra sociedad."

En cambio, en el convenio firmado en el año 2002 (CCT 475-2002-E) con el que se lo reemplazó si apareció con el nombre de GM.

GM de trasladar la producción a la planta del sur de Rosario –Alvear- en la Argentina (*Jornal do Metalúrgico* Nº828, junio 2008).

En el caso de Renault Argentina, el viejo convenio colectivo de 1989 -el CCT 15-1989-E- que todavía hoy sigue rigiendo, y que por lo tanto no se trata de un convenio ya flexibilizado, contemplaba (en su articulo 6) la posibilidad de realizar contrataciones temporales. Por otra parte en el año 1995, cuando todavía la empresa estaba en manos mayoritarias de los capitales nacionales de Ciadea, Renault inició el proceso de tercerización de tareas en la fábrica de Santa Isabel (Córdoba). Las actividades de mantenimiento industrial pasaron a ser realizadas por una empresa externa –Polymont- aunque por la resistencia ejercida por los trabajadores la mayoría de los afectados a esta empresa quedaron bajo el encuadramiento del viejo convenio de Renault. Cuando al año siguiente se tercerizaron las tareas de entrega y abastecimiento de materiales a través de la firma Cargo, los trabajadores afectados por ese traspaso no corrieron la misma suerte.

En el caso de VW, en el año 1996 la empresa firmó un acuerdo colectivo con el sindicato de trabajadores metalúrgicos del ABC en el que se estableció la contratación de 310 trabajadores por tiempo determinado, para responder al crecimiento de la producción (Praun, 2005: 119). La planta en la que se firmó ese acuerdo, la más antigua de las que tiene VW en Brasil, que es la de Sao Bernardo do Campo en el ABC paulista -conocida como Anchieta[129]- fue uno de los centros principales de la batalla por la reestructuración y reorganización de la producción en el viejo corazón industrial paulista. Ese mismo año, también, compró la fuerza de trabajo abaratada por la modalidad de contrato por tiempo determinado (encuadrado en el lanzamiento de nueva actividad) de 400 trabajadores en la planta de Gral. Pacheco en Buenos Aires. Acordado con SMATA por un lapso de un año y medio con el objetivo de abrir un segundo turno de producción, según consta en el ACU-41-1997-E.

En esta planta de VW en Argentina en la segunda mitad de la década del ´90 se produjeron, de manera continuada, primero un proceso de externalización de actividades que luego se anuló con el consiguiente proceso de interiorización (*insourcing)* de las mismas (Novick et al. 2002:145). Entre 1995 y 1997 se habían incorporado distintas empresas que operaban al interior de la planta para hacerse cargo del armado de las

[129] La vía Anchieta es la avenida sobre la que se concentran la mayor cantidad de fábricas (automotrices, metalúrgicas y en general) en la localidad de Sao Bernardo do Campo (SBC), es decir en el municipio más importante dentro del núcleo industrial que es el ABC. A lo largo del tiempo se constituyó en el escenario privilegiado de la lucha de los trabajadores industriales de Brasil.

puertas de los vehículos, el mantenimiento y las operaciones de exportación (Acu 49-1997-E, Acu S/N-1997-E y Acu 46-1997-E respectivamente). De las cuales luego la misma VW volvería a hacerse responsable.

A partir del año 1998, y durante todo el período recesivo que duró hasta 2003, VW experimentó con distintas formas de organizar la jornada de trabajo sobre la base de la aplicación del banco de horas y las suspensiones de personal. Tanto en la planta de Argentina como en la de Anchieta en Brasil, acordó con los sindicatos la reducción de la jornada laboral con reducción de salarios. Pasada la recesión continúo experimentando, aunque más concentrada en la reducción de salarios –vía la diferenciación del salario de ingreso- que en la duración de la jornada.

En el caso de Brasil en 1998 estableció, en el acuerdo firmado a principios del año[130] el denominado banco de días[131], mediante el cual se distribuía la jornada de los trabajadores de lunes a sábados con un franco rotativo (jornada de 6x1). Luego, a fin del año 1998, se negoció reducir la jornada a 4 días a la semana con reducción de los salarios en un 15%. En esos mismos acuerdos se estableció la posibilidad de tercerizar distintas tareas dentro de la planta, así como la reducción de los salarios de ingreso para los nuevos contratos que se realizaran en determinadas áreas no vinculadas con los sectores de producción (Praun, 2005: 126-132). En el año 2001 VW Brasil volvió a innovar en la organización del tiempo de producción y estableció la denominada semana VW. Ésta consistió en que la jornada semanal de los trabajadores fuera de 4 días mientras que la planta producía de lunes a viernes (la semana de cuatro días aplicada antes significaba que la planta no producía durante un día, normalmente los viernes) y que los salarios de los trabajadores se redujesen un 20%. En ese mismo acuerdo se estableció la suspensión de contratos de 1.500 trabajadores y una nueva diferenciación de los salarios dentro del colectivo de trabajo. Se diferenció el salario inicial de aquellos trabajadores abocados a las tareas de producción entre aquellos que realizan tareas en el núcleo de la misma y aquellos cuyas actividades se realizan en partes "no-núcleo" de la producción. El salario inicial de éstos se ubicó casi un 30% por debajo del que recibían los primeros (Tribuna Metalúrgica nº 1392 22/11/2001; Agora San Pablo 14/11/01; Praun, 2005:138-140). Luego, en 2003 cuando la empresa volvió a apelar a las

[130] En ese mismo acuerdo se redujo el pago adicional por trabajo nocturno y se aumentaron los descuentos por los servicios de restaurante y transporte.

[131] La modalidad más extendida, del banco de horas, se había implementado ya en 1996 cuando se acordó comenzar a reducir la jornada semanal de las 44hs. que establece la ley a 40hs., lo que se terminó de concretar en el año 2000.

suspensiones de contratos, que en ese caso afectaron a 500 trabajadores[132], también profundizó la diferenciación salarial al agregar una categoría que arrancaba con un salario 16% menor al anterior salario inicial (Praun, 2005:143). Diferenciación que se ahondó cuando, en el acuerdo firmado en 2006, se redujo un 35% más el salario inicial (Tribuna Metalúrgica nº 2222 15/09/2006).

Por su parte, en Argentina Volkswagen acordó con SMATA (Acu-101-1998-E) la suspensión de contratos de 150 trabajadores entre enero y marzo de 1998, durante la cual los trabajadores afectados cobraron un subsidio equivalente al 75% de su salario. En el mismo acuerdo se estableció mantener el segundo turno de producción pero, a cambio de reducir la jornada laboral y el salario a partir de marzo. La jornada pasó a ser de 7hs. diarias y las horas no trabajadas se pagaban con el subsidio equivalente al 75% del salario[133]. A comienzos del año siguiente se acordó la renovación de las suspensiones de contrato por todo el año (1999), pero se agregaron los 580 trabajadores del segundo turno, que finalmente desapareció (Acu-SN-2001-E). Durante el 2001 firmó un nuevo acuerdo -Acu-181-2003-E- en el cual además de prorrogar las condiciones de suspensión por un año, hasta el 31 de marzo de 2002, se agregó la implementación de la jornada de 4 días, eliminando los viernes de la semana productiva, reduciendo equivalentemente el salario (aunque la empresa acordó pagar en concepto de préstamo el subsidio equivalente al 75% del salario). Luego, hacia el final del año firmaron el segundo acuerdo -Acu 29-2002-E- en el que se estableció, al igual que en Brasil, la denominada "semana Volkswagen" entre el 1 de diciembre de 2001 y el 30 de junio de 2002. Cuando la producción volvió a crecer y se necesitó incorporar nuevo personal, y ya no deshacerse de él, VW aprovechó la memoria "fresca" de la crisis para introducir las modalidades flexibles que su viejo CCT 8-1989-E no le permitía. De modo que en diciembre de 2004 firmó con el sindicato el acuerdo –ACU 111-2005-E- en el cual explicitó cuáles eran las nociones que se debían incorporar en sus relaciones laborales para aquellos que se incorporaran al trabajo a partir de entonces: "la

[132] Aunque la empresa afectó a un total de 2.000 trabajadores en su plan de reducción de personal. Pero frente a la resistencia que despertó la medida VW terminó dando la opción a los trabajadores de elegir entre, ser transferidos a una empresa de capacitación, el retiro voluntario y la suspensión de contrato. Debe destacarse que estos, en rigor, 1923 trabajadores resultaron sobrantes para VW luego de que a principios de 2003 implementara la tercerización de tareas en las áreas de piezas y accesorios, *powertrain operation*, logística de ferretería y servicios industriales, así como en el área de pintura; las cuales desplazaron a los trabajadores de VW por trabajadores de terceras empresas.

[133] Al reducirse la jornada, los trabajadores del segundo turno, además, perdieron el adicional por nocturnidad que recibían por una hora, así como el servicio de comedor de la noche. De modo tal que aumentó el impacto de la reducción salarial (Prensa Obrera 573, 5/2/98)

variabilización de las remuneraciones, la polivalencia de los trabajadores, adecuación de la jornada laboral a las necesidades de producción". Es decir que, como no podía imponerse sobre el conjunto de los trabajadores, las nuevas condiciones se negociaron para aplicarse a los "nuevos trabajadores a ingresar en la planta Pacheco"[134]. Luego, en 2006, se profundizó la diferenciación de las condiciones de ingreso al crearse una nueva categoría -"categoría ingreso"- a través del ACU 247-2006-E firmado con SMATA. Ésta categoría implicaba que, el personal a ingresar a partir de enero de 2006 lo haría con un salario reducido en un 20% y una asignación vacacional igualmente disminuida, recién después de transcurridos seis meses en esa categoría pasarían a la categoría 3, independientemente de las tareas que realicen y, por último, después de otros seis meses recién se le asignaría la categoría -y por tanto el salario- acorde a las tareas realizadas. En esta categoría ingresaron los más de 1.300 trabajadores que se fueron contratando por tiempo determinado, a medida que el crecimiento de la producción fue haciendo necesaria la implementación de un segundo turno de producción y luego de un tercero, entre los años 2006 y 2008 (Acu-731-2007-E; Acu1203-2008-E; Acu 1202-2008-E).

Ford en Brasil implementó el banco de horas en 1996, al igual que la mayoría de las empresas terminales del ABC paulista, es decir en el marco de la negociación por la reducción de la jornada semanal de trabajo. Además, como ya se mencionó más arriba, hizo uso de la modalidad de suspensión de contratos cuando en 1999 suspendió a 1.450 trabajadores para ajustar su producción a las condiciones impuestas por la recesión económica general. En esa ocasión los trabajadores negociaron que mientras durase la suspensión la empresa pagaría un subsidio equivalente al 60% del salario, es decir que no se sostuvo sobre la base de la *bolsa qualificaçao* (Tribuna Metalúrgica nº 908 26/02/1999).

Simultáneamente, es decir a principios del año 1999, Ford Argentina llegó a un acuerdo (Acu-10-1999-E) con el sindicato, en el cual la empresa apeló, también, a la suspensión de contratos de 1.434 trabajadores, entre el 1 de febrero de 1999 y el 30 de abril de 2000. Una vez que la recesión terminó y la producción volvió a crecer Ford

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

echó mano a las distintas opciones "flexibilizadas" que encontró para que ese crecimiento fuese lo más barato posible. Así estableció que cualquier trabajador que se incorporase lo haría en la categoría básica (4), independientemente de las tareas realizadas. Además esas incorporaciones se hicieron bajo la modalidad de contratos por plazo determinado[135] (Acu-254-2005-E). Luego en 2005 negoció (Acu 761-2006-E) la contratación de trabajadores para tareas eventuales, la tercerización de partes del proceso de trabajo vinculadas a las exportaciones y la modificación del convenio colectivo –CCT 8-89-E- incorporando la posibilidad de fragmentar las vacaciones. Y en 2006 amplió la cantidad de fuerza de trabajo comprada bajo la modalidad de contrato por tiempo determinado, cuando contrató 220 trabajadores más, en las condiciones diferenciadas de ingreso mencionadas, con la intención de ampliar la producción sin incorporar un segundo turno de trabajo (Acu-506-2006-E).

El último caso (que mencionamos) de "vieja radicación" que fue cerrando la brecha de flexibilidad abierta con las "nuevas radicaciones", es el de la planta que Mercedes Benz tiene en la localidad de González Catan, provincia de Buenos Aires. En ella la empresa logró introducir la cláusula del banco de horas durante la crisis. En 2002, por primera vez –y luego lo repetiría en 2003[136]- firmó un acuerdo con SMATA (Acu-2-2003-E) en el que se estableció la reducción de la jornada diaria a 6 horas con el pago de la jornada completa a cuenta del banco de horas. Pero también en este caso, una vez que la producción comenzó a recuperarse, y aprovechando la "memoria fresca" de la crisis, firmó con SMATA en abril de 2004 (Acu- 212-2005-E) un acuerdo que le permitió consolidar las medidas flexibles adoptadas hasta entonces de modo extraordinario. En él se estableció que, en pos de garantizar el empleo la empresa quedaba facultada para: contratar, en caso de necesitar expandir la producción, trabajadores bajo la modalidad de contrato a plazo determinado (por un período de 2 años y con una extensión del 45% del personal) y aplicar cuando considerase conveniente la modalidad de reducción de jornada con aplicación del banco de horas[137]. En 2008 se acordó que estos nuevos instrumentos flexibles fuesen incorporados al convenio colectivo de trabajo, con el agregado de una diferenciación en las condiciones

[135] En 2004 ingresaron bajo esa modalidad 152 trabajadores, muchos de los cuales eran reincorporaciones de aquellos que la crisis había desplazado.
[136] La renovación en 2003 se hizo a través del Acu-112-2004-E.
[137] Sin embargo en este mismo acuerdo se logró, también, poner un freno al proceso de flexibilización. Los trabajadores lograron que se incorporara de manera definitiva al salario básico un concepto que la empresa liquidaba de modo variable.

de ingreso de los nuevos trabajadores. Es decir en el acuerdo (591-2008-E) se estableció la incorporación en el convenio colectivo de trabajo de: el banco de horas, de la reducción de jornada con banco de horas, la contratación por tiempo determinado en un máximo del 15% del personal -excepto cuando se trata de un lanzamiento o nuevo producto donde ese máximo crece hasta el 45%- pero además se estableció que toda nueva contratación se haría en la categoría 3 durante un año, independientemente de las tareas realizadas por el trabajador.

Esta extendida aplicación de las condiciones flexibles de compra y de uso de la fuerza de trabajo redundaron en una significativa reducción del precio que los capitales que operan en el sector terminal pagan por ella. Esta reducción tomó distintas formas concretas que se pueden observar reflejadas en distintos indicadores.

De modo general se experimentó una primera forma de la reducción del precio de la fuerza de trabajo al momento mismo de realizarse la compra. Tanto mediante la utilización de los contratos precarios que no incluían al conjunto de (o gran parte de ellos) los elementos indirectos del salario, como a través de la caída misma de los salarios que se pagaron a los trabajadores con contrato por tiempo indeterminado.

Pero adicionalmente el precio pagado por la fuerza de trabajo se redujo más al ponerla en acción, es decir al momento de su consumo. A través de la aplicación de las distintas formas de flexibilizar el uso de la fuerza de trabajo, el capital logró una creciente intensificación del proceso de trabajo. De modo tal que los vendedores de fuerza de trabajo se vieron obligados a entregar una masa mayor de su mercancía, y ni siquiera por el mismo precio que antes sino, incluso, por uno menor.

5.3- Efectos de la flexibilización: evidencias de la caída del precio de la fuerza de trabajo

La generalización del contrato por tiempo determinado como mecanismo para la incorporación de nuevos trabajadores le permitió al capital comprar, durante su vigencia, la fuerza de trabajo sin incluir (de modo absoluto o parcial) en su precio los aportes, contribuciones, obligaciones indemnizatorias, vacacionales, etc., llevando de este modo el precio que paga por debajo de su precio integro.

Además a medida que se fue profundizando la diferenciación salarial en las condiciones de ingreso, creando nuevas categorías de ingreso o independizándola de las

tareas realizadas, el capital fue extendiendo el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor al pagar temporalmente un precio menor al correspondiente por el trabajo realizado (y por lo tanto al percibido por el resto de los trabajadores).

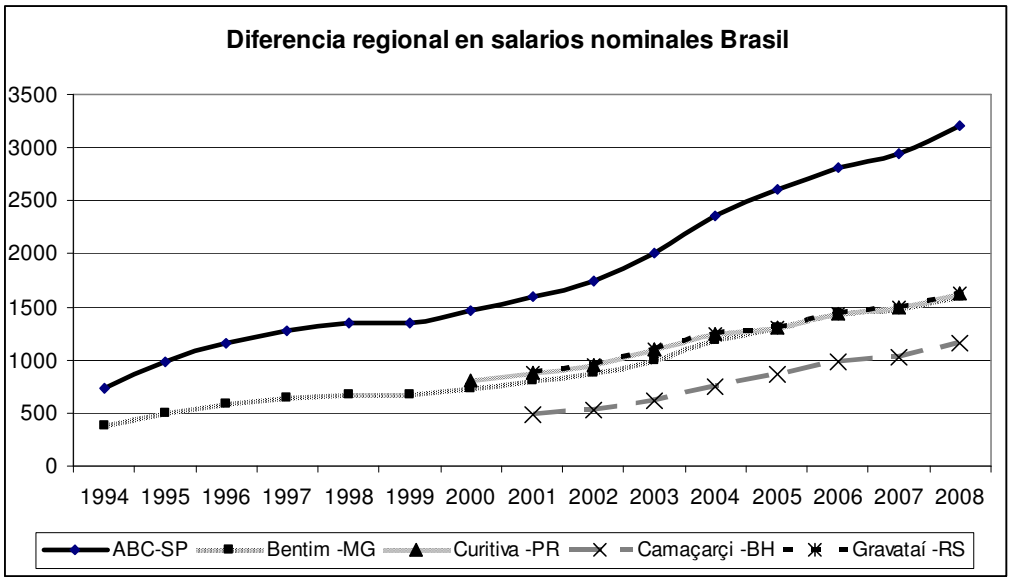
Otra de las modalidades que, vimos, se extendió a la hora de flexibilizar las condiciones en las que el capital compra la fuerza de trabajo fue la tercerización. La externalización de actividades mediante la contratación de una empresa jurídicamente independiente se llevó a cabo presentando una gran variedad de relaciones entre la empresa tercerizada y la terminal. Hay casos donde la proveedora es propiedad del mismo capital de la terminal y en el otro extremo hay empresas que se presentan como cooperativas de trabajadores, las cuales en muchos casos están compuestas por los mismos ex-trabajadores desplazados por la terminal. De este modo, en la mayoría de los casos lo que ocurrió fue que, el trasladar la responsabilidad a otra empresa le permitió al capital -que se valoriza terminando los vehículos- pagar por una fuerza de trabajo que continuo realizando las mismas tareas que antes (o similares) entre un 30 y 50% menos que cuando la compraba directamente[138]. Sin embargo, como estos salarios no los pagan directamente las empresas terminales, esta reducción de sus costos salariales no aparece reflejada en el movimiento de los salarios de los trabajadores del sector terminal. Es decir que en el movimiento de éstos, que se observa en el gráfico de más abajo, no está incluida la caída de salarios que representó el proceso de tercerización. O sea, el gráfico no refleja íntegramente la reducción salarial porque contempla solamente los salarios pagados por las terminales de manera directa, mientras que esta reducción afecta a los trabajadores de las terceras empresas, formalmente independientes de aquellas. De todos modos, la reducción de los costos que implica la tercerización sí es apropiada por los capitales de la industria terminal.

En el caso de Brasil, además, a estos distintos componentes de la caída del salario pagado por las empresas terminales se agregó la baja que realizada a través de la descentralización productiva. En las nuevas fábricas que se fueron instalando fuera de la zona industrial tradicional de San Pablo, los capitales fueron imponiendo salarios que

[138] Según los cálculos del Sindicato de Metalúrgicos de Bentim la diferencia existente entre los salarios que pagaba Fiat cuando contrataba directamente a los trabajadores y cuando lo hizo a través de una empresa tercera (en muchos casos de su propiedad también) es en promedio del 50% - a lo que debe sumarse, más bien restarse, la diferencia en el pago de PLR entre las empresas (SMBISJC: 2006).
En el caso de Argentina, Delfini (2009: 77) plantea que la diferencia entre los salarios pagados por los capitales del sector terminal y los del sector autopartistas del primer anillo que los provee, que como veremos fueron en muchos casos las actividades productivas externalizadas, es del 35%. Es decir que el salario que cobran los trabajadores de los proveedores, que desempeñan tareas que antes realizaban trabajadores empleados directamente por la terminal es equivalente al 65% del que cobraban ellos.

oscilaron entre el equivalente al 30% y el 50% del pagado en el ABC, como puede observarse en el gráfico a continuación.

Gráfico 4: Diferencia regional en salarios nominales Brasil (en R$)



Fuente: DIEESE-CNM-CUT (2003 y 2006); Tribuna Metalúrgica, varios números; Correo Sindical del MERCOSUR, varios números; Brasil Metal Nº 1; A voz do metalúrgico, Varios números. Ver datos en anexo

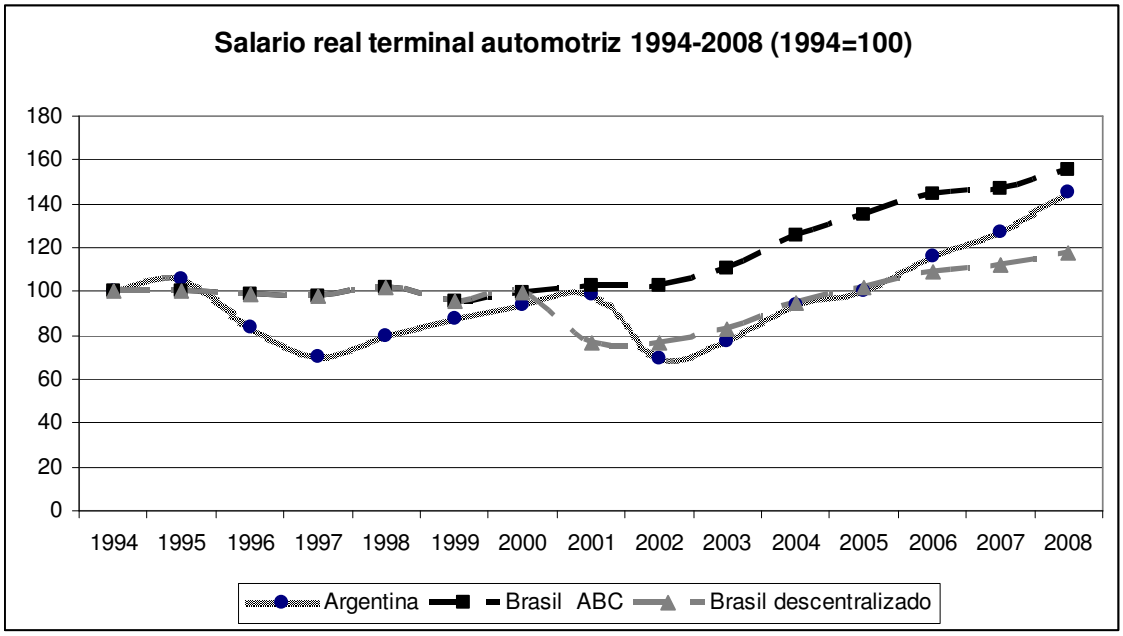
Esta baja del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, que tiene su soporte en la diferenciación en las condiciones de reproducción de la población obrera al interior de las distintas regiones de Brasil, deja en evidencia toda su magnitud cuando se la analiza junto con: el movimiento del empleo en el viejo núcleo industrial y la distribución de la producción total entre las distintas regiones. Así se puede observar como a medida que la producción se fue desconcentrando, el empleo en las fábricas de San Pablo fue cayendo aceleradamente[139].

La proporción de trabajadores que reciben un salario que es -en el mejor de los casos- sólo la mitad del que reciben sus colegas del ABC, creció hasta explicar el 50% de la producción de vehículos en Brasil. De modo que al analizar el comportamiento general de los salarios recibidos por los trabajadores de la industria terminal debe tenerse presente no sólo el de los que trabajan en las plantas del ABC sino el promedio

[139] Mientras la planta de Anchieta de VW contrataba 23.500 trabajadores en 1997, para el año 2001 ya había reducido su planta estable a 13.000. Y en 2008, es decir en un contexto de crecimiento record de la producción la caída del empleo en San Pablo continuó hasta llegar a 10.000 trabajadores. A su vez la planta de Ford en SBC contaba con 5.500 trabajadores en 1997, reduciéndose a 3.200 en 2001 y a sólo 3.000 en el contexto de crecimiento de 2008 (Praun, 2005: 151; ANFAVEA, 2009). De todos modos debe tenerse presente que la caída del empleo está también reflejando el proceso de tercerización que, por otra parte, no es exclusivo de la zona del ABC.

del conjunto. Lo que como veremos en el gráfico de abajo, expresa plenamente la caída de los salarios pagados por los capitales del sector.

Gráfico 5: Salario real terminal automotriz 1994-2008 (1994=100)



Fuente: Argentina: elaboración propia en base a salarios nominales de anuarios AdEFA (2009) y el IPC (del INDEC hasta 2006, del departamento de estadísticas de San Luis para 2007 y 2008). Brasil: ABC elaboración propia en base a Índice de salarios automotrices del ABC en BID-INTAL para el período 1994-1998 (1999:182-183) y desde 1998 elaboración en base al promedio de los aumentos nominales anuales (Tribuna Metalúrgica, varios números) y INPC de IBGE. Brasil descentralizado: igual que ABC hasta 2000, desde 2001 promediado al 50% de salarios regionales. Ver datos en anexo

En el gráfico puede observarse como los salarios reales de los trabajadores del ABC se mantuvieron estancados durante la década del ´90 en un nivel que, de acuerdo al índice de salarios automotrices del BID-INTAL (1999:182-183), equivalía al 65% del que percibían en 1988. Los salarios en San Pablo comenzaron a subir recién cuando su participación en el total de trabajadores de la industria terminal de Brasil se redujo a la mitad. Es decir que subió cuando entraron en producción las nuevas fábricas geográficamente descentralizadas que pasaron a explicar la otra mitad de la producción, pagando salarios más bajos. Esto queda reflejado al analizar los salarios que surgen de promediar los pagados en el ABC con los de las nuevas regiones donde se desarrolló la producción automotriz. El salario real percibido por los trabajadores automotrices que se mantuvo estancado durante los ´90, cayó en promedio un 20% en los primeros años del nuevo siglo y recién recuperó el nivel de 1994 en 2005. De modo que el ciclo de crecimiento "exitoso" que está protagonizando la industria automotriz en Brasil se viene

sosteniendo sobre la base de que los capitales pagan salarios que están un 30% por debajo del que pagaban 20 años antes.

En el caso de la Argentina podemos señalar un comportamiento similar de los salarios reales que pagan los fragmentos de capital medio que operan en el país. Si bien en los últimos años analizados (2005-2008) se produjo una recuperación del salario que le permitió superar el salario de 1994, durante gran parte del período anterior -es decir entre 1996-1999 y 2002-2004-, el salario se ubicó en promedio un 20% por debajo de ese nivel. Es decir que tanto el ciclo de crecimiento de la producción de automóviles de la década del ´90 como el ciclo actual arrancaron -y así se mantuvo por varios años- apoyados en salarios que estaban abruptamente deprimidos.

5.4- Efectos de la flexibilización: mayor intensidad y cambios en la jornada, su relación con el precio de la fuerza de trabajo

Cuando Marx estudió los elementos que intervienen en los cambios de magnitudes del precio de la fuerza de trabajo y de la plusvalía (1994:434-443), analizó la relación que se establece entre: la intensidad, la duración y la productividad del trabajo. De la productividad nosotros nos ocuparemos en el próximo capítulo, pero con lo visto hasta aquí podemos sacar algunas conclusiones a partir del comportamiento de los otros dos elementos.

La implementación, en el sector, de la flexibilidad funcional (polivalencia y multifuncionalidad), del aumento de las responsabilidades productivas individuales o grupales (incorporación de nuevas actividades de control de calidad y mantenimiento preventivo) y de las demás nociones que dieron forma a la flexibilización del uso que el capital hizo de la fuerza de trabajo, obligaron al trabajador a *condensar una masa mayor de trabajo en un tiempo dado, a fuerza de tupir más densamente los poros de este tiempo de trabajo*[140]. Es decir lo obligaron a realizar un mayor desgaste de su fuerza de

[140] La implementación de las medidas flexibilizadoras aumentaron el grado de condensación del trabajo realizado en un tiempo dado, aumentando la intensidad del trabajo realizado. Es decir, obteniendo el mismo resultado al que se refería Marx cuando analizó la reducción de la jornada laboral, planteando:
"Mas la cosa cambia tan pronto como la *reducción* de la jornada de trabajo impuesta por ley, con el impulso gigantesco que imprime al *desarrollo de las fuerzas productivas* y a la *economía de las condiciones de producción*, impone a la par un *desgaste mayor de trabajo durante el mismo tiempo*, una *tensión* redoblada de la *fuerza de trabajo*, tupiendo más densamente los poros del tiempo de trabajo, es decir, obligando al obrero a condensar el trabajo hasta un *grado* que sólo es posible sostener durante una *jornada de trabajo corta*. Esta condensación de una masa mayor de trabajo en un período de tiempo dado, es considerada ahora como lo que en realidad es, como una cantidad mayor de trabajo. Por tanto, ahora

trabajo durante la jornada laboral. Si al aumentar la masa de mercancía que el obrero le entrega al capital y el precio de ésta no sube en la misma proporción en que aumenta la intensidad, el resultado será forzosamente que la fuerza de trabajo se estará vendiendo a un precio que se ubica por debajo de su valor[141]. Esto significa para, el trabajador, el desgaste acelerado de su propio cuerpo, sin la posibilidad de reponerlo[142]. Mientras que para el capital significa la producción de una plusvalía extraordinaria originada en el valor de la fuerza de trabajo que se apropió sobre la base de que el trabajador no reproduce normalmente su mercancía.

La flexibilización de las remuneraciones operó también como un instrumento para incentivar el aumento de la intensidad del trabajo. Como se indicó anteriormente, el hecho de atar una parte creciente del salario a la obtención de objetivos, individuales y colectivos, asemeja esta modalidad de la variabilización salarial con el sistema de pago a destajo. De modo que comparte su potencialidad, señalada por Marx, de "crea[r] ante todo la condición *subjetiva* para la condensación del trabajo, a saber, la capacidad del obrero para desplegar más fuerza dentro de un tiempo dado…"(1994:339).

Por su parte, la implementación de las distintas modalidades de flexibilización de la jornada de trabajo –especialmente mediante los sistemas de compensación, como el banco de horas- actuaron en el mismo sentido[143]. Al permitirle al capital prolongar la jornada de trabajo sin aumentar proporcionalmente el precio que paga por la fuerza de trabajo, obliga al obrero a aumentar la masa de mercancía entregada por día sin que eso repercuta sobre su precio, ya que será compensada con jornadas más cortas en el futuro.

Sin embargo existe una diferencia entre las horas trabajadas al prolongar la jornada laboral y las horas que están dentro de la jornada normal. La diferencia radica en que al prolongarse la jornada más allá de su duración normal el obrero debe realizar

---

hay que tener en cuenta, además de la medida del tiempo de trabajo como "magnitud extensa", la medida de su *grado de condensación*."(1994:337).

[141] Cuando lo que aumenta, en lugar de la intensidad, es la productividad del trabajo, el resultado del crecimiento de la producción no se refleja necesariamente en el precio de la fuerza de trabajo, que tiende a mantenerse en su nivel. De modo que el hecho de que hayan caído los salarios reales de los trabajadores de la industria terminal automotriz del MERCOSUR está expresando que el precio de la fuerza de trabajo tendió a caer sostenidamente por debajo de su valor, independientemente de cuál haya sido el comportamiento de la productividad.

[142] "El hombre puede descargar tantos martillazos diarios, andar tantos pasos, respirar tantas o cuantas veces, ejecutar tanta o cuanta tarea, viviendo de este modo 50 años, *v.gr.*, por término medio. Pero se le obliga a descargar tantos o cuantos martillazos más, a andar tantos o cuantos pasos más, a respirar tantas o cuantas veces más durante el día, y *todo ello junto hace que su desgaste diario de vida sea una cuarta parte mayor*. Se lanza al ensayo, y el resultado de todo esto es que ejecute una cuarta parte más de tarea durante un período limitado, viviendo 37 años en vez de vivir 50" (Marx, 1994:199 cita al Dr. Richarson).

[143] "Al prolongarse la jornada de trabajo, puede ocurrir que el *precio* de la fuerza de *trabajo quede por debajo de su valor*, aunque nominalmente permanezca *invariable* o incluso *aumente*." (Marx, 1994:440).

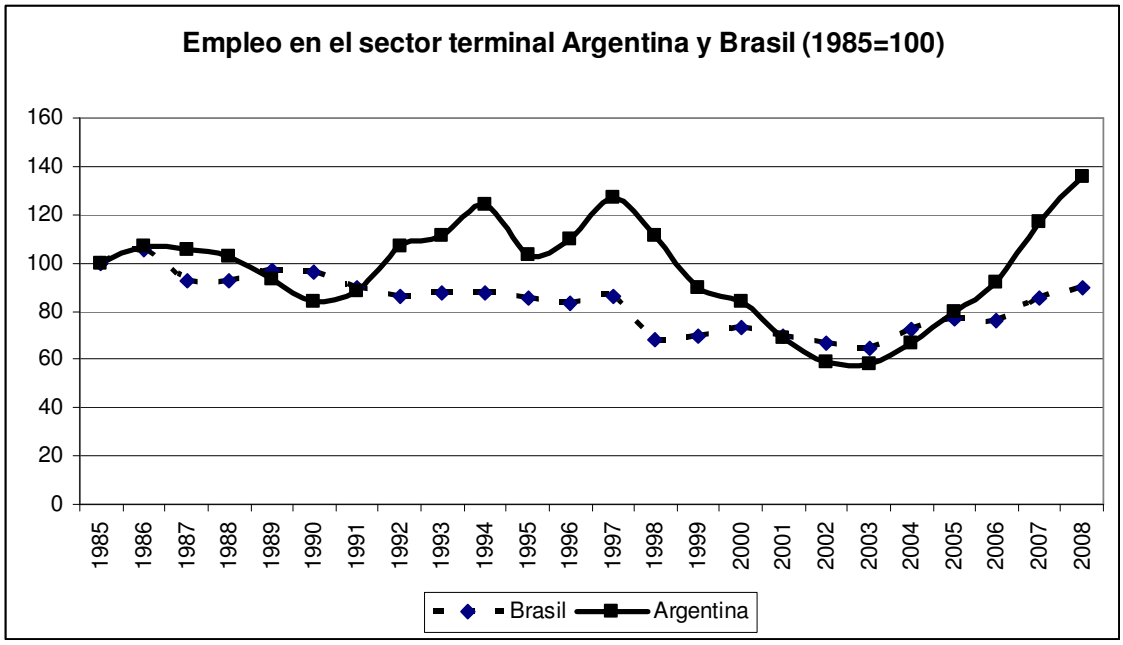
un desgaste para sostener su actividad productiva que es proporcionalmente mayor al realizado durante las horas normales producto principalmente de los efectos del cansancio.

Antes de la flexibilización de la jornada de trabajo y la aplicación de los sistemas de promedio y compensación, esta diferencia se expresaba en la condición de horas extraordinarias de aquellas y, por eso, el precio de la fuerza de trabajo variaba según se aplicase en una u otra parte de la jornada.

De modo que, a partir de ésta flexibilización, se compensan horas de trabajo que contienen masas de fuerza de trabajo que son diferentes. Para el capital significa reducir el precio que paga por el conjunto de la fuerza de trabajo, mientras para el obrero significa una entrega mayor de fuerza de trabajo a cambio de un salario que no le permite su reproducción en las mismas condiciones que antes.

El comportamiento del empleo en el sector, reflejó parcialmente el proceso de intensificación en el consumo de la fuerza de trabajo.

Gráfico 6: Empleo en el sector terminal automotriz Argentina y Brasil (1985=100)



Fuente: elaboración propia en base a anuarios ADEFA(2009) y ANFAVEA (2009).
Ver datos en anexo

Durante todo el período en el cual los capitales se reestructuraron para actuar en las nuevas condiciones que la creación del MERCOSUR les permitió, el empleo experimentó una sostenida tendencia a la baja (más lineal en el caso de Brasil y con oscilaciones en Argentina). Es claro que esta caída del empleo debe ser relativizada a la

luz de fenómenos que son distintos de la inmediata intensificación del trabajo. El creciente proceso de tercerización, el aumento de la productividad del trabajo como consecuencia de las innovaciones tecnológicas y, sobre todo, los impactos que sobre el sector tuvo el comportamiento de los ciclos económicos generales de los procesos nacionales de acumulación de capital, influyeron en el movimiento del empleo sectorial. Sin embargo como analizaremos en el próximo capítulo, la mayoría de las innovaciones tecnológicas estuvieron orientadas a aumentar la intensidad en el consumo de la fuerza de trabajo. Además mientras el empleo experimentaba esta caída, la producción de vehículos experimentó la tendencia contraria. A esto debe agregarse, además, que esta caída del empleo coincidió con la apertura de las nuevas fábricas. De modo que se produjeron mayor cantidad de unidades, en mayor cantidad de plantas industriales, sin embargo, el número de trabajadores que participó en este proceso contratado de manera directa por las empresas terminales fue cada vez menor.

Pero, a esta tendencia general a reducir el número de trabajadores que se mantienen en actividad, se le agregó la tendencia contraria a prolongar la jornada de trabajo de aquellos que quedaron dentro de las fábricas. Es decir que, mientras por un lado el capital se deshacía de un gran número de trabajadores, por el otro obligaba a los que quedaban a trabajar más tiempo.

En el caso de la Argentina la cantidad de horas trabajadas al año por obrero presentó una tendencia general alcista (con la excepción de los años de recesión y crisis). Entre 1991 y 1998 la jornada anual por trabajador se ubicó -en promedio- un 25% por encima de la jornada promedio de toda la historia del sector (1.365 horas anuales en el promedio entre 1959 y 2008). Entre 1999 y 2003 cuando el empleo cayó a menos de la mitad, la jornada anual se ubicó por debajo del promedio histórico. Es decir que, cuando se hizo uso de las condiciones flexibles, como el banco de horas y la suspensión de contratos (además de los despidos y los retiros voluntarios masivos) la cantidad de horas trabajadas cayó un 15% respecto del promedio histórico. Pero también en este contexto se profundizó el proceso de intensificación, ya que si bien las horas trabajadas por obrero cayeron, lo hicieron en una proporción mucho menor que la producción. La relación entre producción y cantidad de trabajadores, también se redujo mucho menos que la producción total, sólo un 12% debido básicamente a que el proceso de desvinculación de trabajadores fue mucho más rápido, siendo que el empleo cayó a menos del 50% de su nivel previo a la crisis. Además la relación entre unidades producidas por horas trabajadas se mantuvo estable a pesar de la relativa reducción de la

jornada anual por obrero. Luego, cuando se inició el nuevo ciclo de crecimiento, a partir de 2004 la jornada anual volvió a ubicarse por encima del promedio histórico. La jornada se fue extendiendo aceleradamente durante los primeros años del nuevo ciclo (hasta 2006) y después cuando se aceleró el crecimiento del empleo comenzó a crecer más lentamente. Como reflejo, nuevamente, de la mayor masa de trabajo entregado por obrero año a año, hasta que el ritmo del crecimiento y las protestas obreras obligaron al capital a contratar trabajadores, haciendo crecer lentamente el empleo (Guevara, 2010a: 126).

En el caso de Brasil, si bien no contamos con la información que nos permita realizar el seguimiento del comportamiento de las horas trabajadas al año, lo que si podemos observar es como el proceso de producción de vehículos automotores se vino expandiendo, desde fines de los años 90, mediante la apertura de las nuevas fábricas y la caída del empleo automotriz en general, pero especialmente el de los trabajadores de las plantas ubicadas en el corazón industrial del ABC paulista. Entre el año 1991 y el punto más bajo de la recesión que vivió el sector (en 2003) la cantidad de trabajadores a los que el capital les compro su fuerza de trabajo se redujo en un 30%.

Pero mientras el empleo bajaba sostenidamente, en los primeros años de la década del 2000 se inauguraban las nuevas fábricas ubicadas fuera de San Pablo. Es decir que dentro de esa caída del empleo están contenidas –como una contra-tendencia en su interior- las nuevas incorporaciones de trabajadores que se realizaron en el marco de la descentralización productiva. En estas nuevas regiones la jornada laboral que se estableció resultó considerablemente más largas que las vigentes en el ABC paulista. Mientras en las plantas de la zona tradicional la jornada de trabajo en el 2000 ya era de 40hs semanales (Manzano, 2002: 30), en las nuevas fábricas inauguradas al inicio del nuevo siglo –y también en Fiat en MG- la jornada vigente era de 44hs. semanales, y en el caso de la planta de GM en Río do Sul de 46hs[144]. Es decir que el proceso de caída sostenida del empleo, hasta el año 2003, como su posterior recuperación parcial, entre 2004 y 2008, se realizó conjuntamente con el proceso de prolongación relativa de la jornada de trabajo. De modo que, disminuyó el número de obreros que logró vender su fuerza de trabajo, mientras aumentó la masa de trabajo que debieron entregar los que aún lo conseguían.

[144] Recién para 2004 algunas de las nuevas fabricas lograron comenzar a reducir la jornada semanal, aunque en la actualidad continúa la lucha por las 40hs. (Tribuna Metalúrgica nº2526, 08/09/2008).

De este modo, se observa en ambos países la existencia de una tendencia del capital a aumentar la cantidad de horas trabajadas frente al crecimiento de la producción como paso previo a la contratación de nuevo personal (tendencia que veremos se reflejó en los conflictos desarrollados en los distintos ciclos de la producción). Es decir, en ámbitos de acumulación de capital que están marcados por la oscilación de los ciclos económicos, en los momentos de crecimiento –y ante la certidumbre de su finalización- el capital recurrió al expediente de extender la jornada de trabajo de los obreros que ya tenía contratados. Esto le significó un aumento de los costos salariales proporcionalmente menor al que le hubiera implicado la contratación de nuevo personal para realizar las tareas necesarias para efectivizar el crecimiento de la producción. Luego, si el movimiento ascendente de la producción se sostiene en el tiempo y los trabajadores agotados por el aumento de su explotación comienzan a expresarlo a través del aumento de los reclamos conflictividad, recién entonces, el capital comienza a comprar nueva fuerza de trabajo adicional.

Antes de la aplicación de las medidas que hicieron más flexible la jornada laboral, la utilización de horas extras constituía el instrumento principal con el que contaba el capital para aumentar la producción sin tener que aumentar proporcionalmente sus gastos en capital constante, ya que de ese modo evadía la necesidad de comprar medios de trabajo adicionales (Marx, 1994:508). Sin embargo, esta forma de realizar el crecimiento necesario de la producción le significaba al capital, de todos modos, un aumento de sus costos laborales. Si bien el aumento de los costos que significaba tener que pagar horas extras por la prolongación de la jornada era menor al que le hubiera implicado contratar nueva fuerza de trabajo adicional, constituía de todos modos un obstáculo en el proceso de extracción de plusvalía.

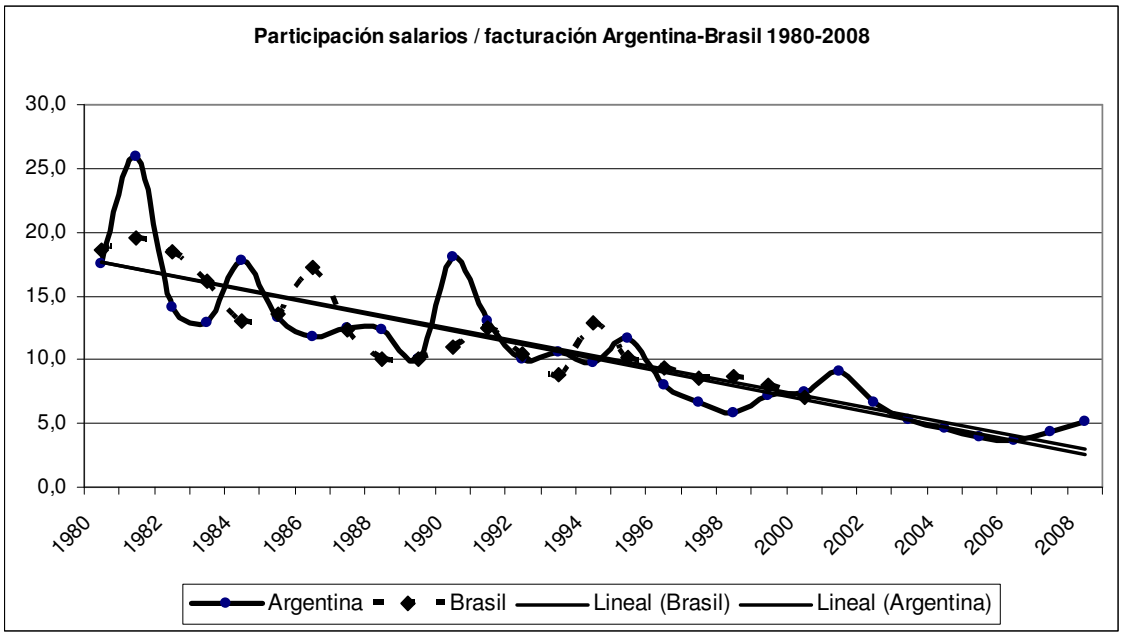
Este pequeño obstáculo fue removido a partir de la reforma laboral, ya que los sistemas que permiten la compensación (anual o plurisemanal) de la jornada de trabajo eliminan (o reducen, según el caso) los molestos costos que le significa pagar horas extras al prolongar la jornada laboral. A partir de entonces, que en el caso concreto de los fragmentos de capitales medios que se valorizan produciendo vehículos automotores en el MERCOSUR fue a partir de los años 94/96, frente a un escenario de crecimiento productivo el capital puede extender la explotación de la fuerza de trabajo ya comprada sin pagar horas extras, con la tranquilidad de que esas jornadas extraordinarias serán compensadas en el momento descendente del ciclo. Si el crecimiento de la producción persiste, impidiendo realizar la compensación, puede pagar las horas extras al final del

período de tiempo establecido por el sistema de compensación aplicado (las cuales, como dijimos, son en promedio más baratas que las horas normales que debería haber pagado si hubiese incorporado trabajadores adicionales). Adicionalmente, si el ciclo alcista de la producción persiste (o la resistencia de los trabajadores a la extensión de la jornada crece) el capital cuenta con la posibilidad de incorporar trabajadores adicionales a través de las distintas modalidades que vimos reducen el precio de su fuerza de trabajo.

5.5- Efectos de la flexibilización: el abaratamiento de la fuerza de trabajo

La implementación de las distintas medidas tendientes a flexibilizar las condiciones de uso y compra de la fuerza de trabajo por parte de los capitales que se valorizan mediante la producción de vehículo automotores en el MERCOSUR dio forma, como vimos, a una reducción permanente en los costos salariales. Esta reducción se manifestó, a su vez, en una caída constante del peso que tienen los salarios en relación con el total de lo facturado en concepto de ventas por estos capitales.

Gráfico 7: Participación salarios / facturación Argentina–Brasil 1980-2008 (%)



Fuente: Argentina: elaboración propia en base a anuarios AdEFA (2009). Brasil: DIEESE-CNM-CUT (2002: 283). Ver datos en anexo

En el gráfico se puede observar como, los salarios de los trabajadores automotrices en Brasil que en 1991 representaban el 13% del total facturado por los

capitales del sector, para el final de la década pasada se habían reducido hasta equivaler apenas el 7% de ese total. Lamentablemente sólo contamos con los datos hasta el año 2000 para el caso de Brasil, de modo tal que no podemos afirmar con certeza que desde entonces la relación entre salarios y facturación haya seguido la tendencia que presentaba (y que aparece expresada en el gráfico).

En cambio para Argentina contamos con la información de todo el período (es más los datos contenidos en los anuarios de AdEFA reflejan este comportamiento desde el inicio mismo de la actividad en 1959). En este caso la participación de los salarios sobre el total facturado, es decir la representación que tienen los costos salariales para el capital, era en 1991 también del 13%. Para el final de la década se había reducido al 7,4% de la facturación. Es decir, experimentó un comportamiento similar al seguido en Brasil. Pero el proceso de retroceso de los costos salariales no se detuvo ahí sino que se profundizó hasta llegar al 5% en 2008. Y debe tenerse presente que este 5% está reflejando el proceso de leve recuperación de los salarios de los últimos años, ya que en 2006 la representación de los salarios en el total facturado había tocado su piso, al ubicarse al nivel del 3,6% de lo producido por las ventas del sector terminal[145].

En síntesis podemos señalar que, mediante la implementación de los distintos elementos que compusieron el proceso de flexibilización laboral, el capital logró abaratar doblemente sus costos laborales. En primer lugar obligó a los obreros a entregar una magnitud mayor de su mercancía fuerza de trabajo y, luego, pagó por ella un precio que descendió profundamente por debajo de su valor.

De modo que en el caso particular del sector de la industria terminal automotriz del MERCOSUR, se consumó la tendencia a la reducción permanente de los costos laborales, al igual que –cómo vimos en el capítulo anterior- en el conjunto de la producción industrial de Argentina y Brasil.

La caída sostenida y sistemática de los salarios reales implicó necesariamente que los vendedores de fuerza de trabajo se encontraron año tras año con un poder adquisitivo cada vez más bajo y, por lo tanto, con una capacidad de consumo de las mercancías necesarias para reproducir el desgaste cotidiano de su fuerza de trabajo -y preparar su reposición futura, a través de la producción de la nueva fuerza de trabajo de

[145] Esta reducción de la participación de los salarios en relación con la facturación se manifiesta en toda su magnitud cuando se la compara con su promedio histórico. A lo largo de toda la historia del sector terminal en la Argentina los salarios equivalieron en promedio al 12% de la facturación, mientras que a partir de 1991 y hasta 2008 está relación cayó al 7%.

su prole- cada vez menor. Simultáneamente esta caída implicó que los fragmentos de capitales medios que se valorizan mediante la producción de vehículos automotores en el MERCOSUR estuvieron comprando la fuerza de trabajo que explotan por debajo del precio que implica la reposición normal de su valor. Esta compra abaratada les representó la apropiación de una parte extra de plusvalía, compuesta por la porción del valor de la fuerza de trabajo que no pagaron a sus obreros.

Puesto en otros términos, no se trata sólo de la porción del valor producido por el obrero en exceso del valor de su propia fuerza de trabajo que se apropia el capital normalmente, sino que a esta porción normal se le agregó una extraordinaria que corresponde al valor de reposición de la fuerza de trabajo del obrero.

A través de los cambios implementados en las relaciones laborales, los capitales del sector terminal automotriz que operan en Argentina y Brasil se han venido valorizando sostenidos, en parte, por la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Sus tasas de ganancia estuvieron sostenidas en una parte creciente, entonces, por la plusvalía extraordinaria que extrajeron a los obreros a costa de consumir su fuerza de trabajo sin haberla reproducido normalmente. Es decir que, también en este sector que constituye uno de los más "privilegiados", el capital reproduce su proceso de acumulación sobre la base de minar las condiciones para la reproducción biológica plena de la población obrera de la región.

De modo que hemos profundizado las condiciones para dar respuesta a los interrogantes planteados respecto de si la implementación del proceso de transformación en las relaciones laborales fue la materialización de la compra de la fuerza de trabajo de manera sistemática por un precio ubicado por debajo de su valor.

Como quedó expresado a lo largo de estas páginas las transformaciones en las relaciones laborales, que se implementaron en el sector de la industria terminal automotriz, se constituyeron en la forma concreta mediante la cual los fragmentos de capitales medios que operan en el sector, extrajeron y se apropiaron de una masa de riqueza social extraordinaria. La cual está compuesta por la plusvalía extraordinaria que les fue arrancada a los trabajadores a fuerza de hacer caer el precio de la mercancía que tienen para vender, cada vez más, por debajo de su valor.

Sin embargo, esta primera respuesta nos lleva, a su vez, a preguntarnos si este abaratamiento de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y la consecuente masa de riqueza social que su compra genera, ¿constituye la base sobre la que, al realizarse la

reestructuración productiva, el capital procura aumentar la productividad del trabajo desplegado; de modo que, sobre esa base los fragmentos de capitales medios que producen vehículos automotores desde el MERCOSUR logren integrarse a la nueva división internacional del trabajo? O si, por el contrario, y como ocurre en la unidad de los procesos nacionales de acumulación de capital de Argentina y Brasil, ¿los fragmentos de capitales medios que producen automóviles se apropian de esta riqueza social extraordinaria para compensar su menor tasa de ganancia concreta y de ese modo logran reproducirse sobre la misma base específica sobre la que lo venían haciendo, sólo que –ahora- en el marco de un ámbito de acción más amplio conformado por el MERCOSUR? Esto ¿implica, a su vez, reproducir la posibilidad de valorizarse normalmente pero eludiendo los costos que, en relación al desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad, ello conlleva?

Para continuar con el proceso de dar respuesta a estos interrogantes, pasemos a analizar: los cambios que experimentó el sector terminal automotriz a partir de la conformación del bloque regional (la restructuración productiva, la creciente integración entre las filiales de ambos países, la regulación del bloque que le dio marco a estos procesos, etc.), así como sus resultados, especialmente los referidos a la productividad del trabajo.

Capítulo 6: **La reestructuración global de la industria automotriz, su implementación en el MERCOSUR y la reproducción de la valorización sobre sus bases históricas específicas.**

Históricamente la producción automotriz de Argentina y Brasil se caracterizó por los problemas derivados de la escala restringida de producción, producidas a su vez porque ésta fue destinada, centralmente, a sus respectivos mercados internos; tanto como por el crónico atraso tecnológico respecto de las condiciones normales de producción que regían al sector a nivel del mercado mundial[146] (Arbix-Zilbovicius, 1997; Marini, 1992; Nofal, 1989; Sourrouille 1980).

Sin embargo, como resultado de los cambios producidos en la unidad mundial de la producción, que en el caso particular del sector automotriz se realizó a través de la denominada reestructuración productiva, se puso en evidencia la imposibilidad concreta de los capitales que producen vehículos automotores en la región de seguir operando en las mismas condiciones en que lo venían haciendo.

Recordemos que la reestructuración productiva implicó: la introducción de innovaciones técnicas, tanto en equipos como en materiales (especialmente relacionados con el crecimiento de la automatización del proceso: robots, sistemas programables de control y transporte, diseño y operación por computadora, etc.); el cambio en las relaciones entre las distintas empresas que componen la "trama productiva", caracterizado por un fuerte proceso de alianzas y fusiones por un lado, mientras se produjo la externalización y tercerización de distintos momentos del proceso productivo; la aplicación de nuevos métodos de organizar el proceso de producción, a través de la incorporación de los sistemas de *just in time*, *Kanban*, de trabajo en equipos y la conformación de células, etc.; la modificación de la organización del trabajo, tanto en cuanto a la variedad de tareas a realizar por cada miembro de los grupos como en relación a la incorporación de nuevos niveles de responsabilidad (autonomía) individual y colectiva; así como el desarrollo de métodos de gestión que tienden a aumentar la implicación de los trabajadores en el conjunto del proceso de producción (Krein, 2007:12; DIEESE-CNM-CUT, 2002: 70-75; Delfini, 2009:261-263).

[146] A comienzos de la década de 1990 en un informe citado por Marini se estimaba en 20 años el retraso tecnológico que presentaba la producción automotriz de Brasil respecto de la situación vigente a nivel mundial. En el mismo sentido señalaba que mientras el índice de automatización en Brasil no alcanzaba el 5% en los centros de producción europeos este era del orden del 25%, y por último se calculaba que la implicancia en término de costos que tenía la producción en escalas insuficientes era de más del 40% (Marini, 1992:11).

Como resultado de este proceso de transformación productiva la industria terminal automotriz a nivel mundial experimentó un crecimiento acelerado de la productividad del trabajo. De modo que se agravó la separación existente entre las condiciones de producción que constituían las condiciones normales para la producción automotriz y las que regían en las producciones locales realizadas en Argentina y en Brasil. Es decir que, el sector de la industria terminal automotriz de la región se encontraba, a principio de la década de1990, frente a la expresión del límite específico que, como planteamos en el capítulo 3, caracteriza a los procesos nacionales de acumulación de capital de Argentina y Brasil en su conjunto[147]. Del mismo modo que el conjunto de estos procesos de acumulación de capital en los que opera, el sector de la industria terminal automotriz encaró el proceso de integración regional como respuesta a los cambios producidos en el mercado mundial, constituyéndose de hecho en uno de los sectores más dinámicos del proceso de integración productiva.

Simultáneamente a la conformación del MERCOSUR la industria terminal automotriz a nivel mundial, enfrentó –como consecuencia del crecimiento acelerado de la productividad del trabajo aplicado- una crisis generalizada que se expresó en la saturación de los mercados más tradicionales del sector[148].

Frente a esta situación los capitales que operan en el sector a nivel mundial desarrollaron una estrategia que combina el despliegue de determinadas tendencias a

[147] Recordemos que en el capítulo 3 planteábamos que este límite está dado por la magnitud de la riqueza social extraordinaria que los capitales que operan en la región puedan apropiar para compensar sus menores tasas de ganancias concretas (determinadas a su vez por la menor productividad del trabajo aplicado en la producción de mercancías industriales con destino al mercado interno). Pero la violencia con la que estos procesos de acumulación chocan contra este límite depende también del tamaño de la brecha que separa la productividad *normal* del trabajo respecto de la vigente en la región. De forma tal que cuando la brecha de productividad se profundiza, mayor es la diferencia entre los costos internos y los internacionales, y también es mayor la separación entre las tasas de ganancia concreta de los capitales individuales que operan restringidos al mercado interno y los que producen sin restricción de escala.

[148] Esta saturación, así como su evolución se refleja en la relación existente entre la cantidad de habitantes por vehículos que se presentan en los distintos mercados. A principios de los años `90 en los países de Europa, en EE.UU. y en Japón dicha relación oscilaba -en promedio- en torno a los 2 habitantes por vehículo. En el año 2008 esta relación se había reducido a 1,5 habitantes por vehículos. Por el contrario, fue en los mercados "emergentes" donde esta relación tuvo un comportamiento más dinámico, graficando –en parte- el proceso de expansión experimentado por el mercado mundial al calor del desarrollo de la nueva estrategia internacional de las empresas. La relación de habitantes por vehículos en 2008 era: de 2 en República Checa y en Polonia, 2,9 en Corea del Sur, 4 en México y 5,8 en MERCOSUR (promedio entre Argentina y Brasil). Cuando en 1994 había sido de: 3,6 en Republica Checa, 4,9 en Polonia, 6,1 en Corea del Sur, 7,5 en México y 8,2 en el promedio del MERCOSUR (ANFAVEA 2010). El dinamismo con el que creció el mercado interno Coreano queda más a la vista, todavía, cuando consideramos que en 1988 la relación había sido de 22 habitantes por vehículo (Carvalho, 2003:95) .Estos datos muestran, a su vez las diferencias de velocidad en el crecimiento que experimentaron estos mercados "emergentes", ya que mientras en los países de Europa del este, en México y en Corea la relación se redujo a la mitad (y en este último caso en 30 años cayó más del 85%), en el MERCOSUR la reducción fue de un tercio.

nivel global con otras enfocadas a nivel de las regiones donde producen y, especialmente, donde concentran sus ventas. (BID-INTAL, 1999; IE-UNICAMP, 2002; Carvalhó, 2003; López, 2007)

6.1- Tendencias globales y regionales de la restructuración productiva

Dentro de las tendencias globales, los estudios sobre el sector destacan principalmente tres que hacen a la economía de escala y el consecuente proceso de concentración y centralización del capital.

La primer tendencia es la *commonalisation*, que implica la reducción del número de plataformas[149] sobre las que se producen vehículos, así como determinados componentes mecánicos, que pasan de este modo a ser diseñados y producidos a escala global por las casas matrices (o por las filiales más importantes). Esta reducción del número de plataformas, y la concentración de la producción, generan considerables economía de escala, que de este modo trasciende largamente el tamaño de cualquier mercado interno. A su vez, la posibilidad de diversificar la variedad de modelos producidos sobre estas plataformas comunes, a partir de diferenciarlos mediante alguna modificación de sus componentes o de cambios en aspectos "secundarios" permite que simultáneamente se desarrollen las denominadas economías de alcance (*scope*) (López, 2007: 9; CENDA, 2008: 26).

Un segundo componente de la dimensión global de la estrategia desarrollada por las empresas del sector es la denominada *modularisation* (la cual está relacionada con el desarrollo de las economías de alcance). Los vehículos son concebidos como la articulación de un conjunto de módulos -los subsistemas-, los cuales permiten reconfigurar los vehículos al modificar algunos de los módulos articulados. Esta tendencia a la combinación de subsistemas ha resultado en una profundización de la división del trabajo al interior del proceso de producción de vehículos y el consecuente desarrollo de capitales especializados en la producción de estos subsistemas. Lo que, a su vez, implicó el cambio en la relación entre proveedores y terminales. Y se fue desarrollando una tendencia en la cual los proveedores se van especializando en distintos fragmentos de la producción de partes y las terminales en el armado final del vehículo (además del diseño principal, las actividades de coordinación general y la

[149] "El concepto de plataforma comprende el chasis, la suspensión, la trasmisión, la dirección, el espacio donde se inserta el motor, etc." (BID-INTAL, 1999: 54).

venta posterior). Dentro de los productores de autopartes -los proveedores- se produjo una división entre aquellos que producen los subsistemas y los elementos más "críticos", quienes pasaron a producir a escala global, acompañando a las terminales en su expansión y en muchos casos trabajando dentro mismo de las plantas (a través del denominado consorcio modular) y participando junto a aquellas en los procesos de diseño y desarrollo de productos (ingeniería simultánea). Éstos son los denominados proveedores del primer anillo (algunos constituyen el anillo 0,5). El segundo nivel de proveedores –segundo anillo- produce partes y piezas "poco criticas" para el proceso de producción, y se relacionan tanto con las terminales como con los proveedores del primer anillo (además de abastecer el mercado de reposición de autopartes). El tercer nivel –tercer anillo- está compuesto por capitales que producen los insumos para el segundo anillo (López, 2007:9; Novick, 1997:27).

El tercer componente de la estrategia global está vinculado al cambio en la relación con los proveedores principales. El denominado *global sourcing* consiste en la concentración del abastecimiento de los princípiales subsistemas a escala global, lo que implica a su vez la centralización en un reducido número de proveedores que han acompañado a las empresas terminales en su proceso de expansión global con la consecuente concentración de la producción y la obtención de economía de escala (López, 2007:10; Cenda, 2008: 26).

El enfoque regional de esta estrategia viene dado porque, a pesar de las tendencias globales mencionadas, la producción y las ventas de las distintas empresas están concentradas (por arriba del 60%) en sus respectivas regiones de origen[150]. Además, en las distintas regiones existen diferencias que van desde cuestiones culturales hasta la utilización de distintos combustibles (pasando por regulaciones técnicas y tecnológicas), que determinan la necesidad de realizar adaptaciones a las condiciones regionales de consumo (López, 2007:13).

El resultado de esta estrategia desarrollada por los capitales que se valorizan a través de la producción de vehículos automotores, es que la articulación de las tendencias hacia una producción global con la diferenciación regional les permiten desarrollar economías de escala mediante la concentración global de determinados productos, concentrando más aún la producción, profundizando la división internacional

[150] Los capitales de origen japonés, Nissan, Honda y principalmente Toyota constituyen la única excepción a esta tendencia. Su producción se reparte en un 50% en su región de origen –el sudeste de Asia- y el resto se distribuye entre EEUU y el mercado europeo.

del trabajo en el sector de autopartes, mientras que regionalmente se diferencian a través de las posibilidades de combinación que la modularización les permite, aumentando de este modo tanto los beneficios de la economía de escala como los de la economía de alcance[151](López, 2007:13).

Esta nueva división internacional del trabajo desarrollada al interior del sector automotriz, implica que los distintos capitales que participan en él hayan aumentado su escala de producción, profundizado su especialización productiva y alcanzando niveles de calidad y competitividad específicos. En suma, que hayan desarrollado la productividad del trabajo que aplican para, de ese modo, insertarse como partes activas de la nueva división internacional de la producción.

Como dijimos anteriormente a comienzos de la década de 1990 la industria terminal automotriz de Argentina y de Brasil se encontraba claramente lejos de una situación semejante. Sin embargo el proceso de integración productiva que experimentó el sector desde la conformación del MERCOSUR, se implementó a través de un profundo proceso de reestructuración productiva. Este proceso de reestructuración es presentado por los estudios sobre el sector (BID-INTAL, 1999; IE-UNICAMP, 2002; López, 2007; Nabuco *et.al.*, 2002) como la respuesta desarrollada por las empresas para adecuarse a las nuevas condiciones normales de producción.

Por ello, en este capítulo presentaremos un análisis del proceso de reestructuración productiva de la industria terminal automotriz del MERCOSUR, poniendo el énfasis en los resultados obtenidos por este proceso y el impacto que éstos tuvieron en relación con la *performance* internacional del sector. A la luz de estos resultados y de su comparación con la situación de la producción automotriz a nivel global, podremos volver a considerar los cambios producidos en las relaciones laborales del sector desde la conformación del bloque regional. A su vez, esto nos permitirá, seguir avanzando en el proceso de responder los interrogantes que venimos acumulando con respecto al contenido de estos cambios, es decir, si la caída del precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor constituyó una condición necesaria en el proceso de modernización productiva del sector y la posterior inserción competitiva en la producción mundial, o si por el contrario se consolidó como una plusvalía extraordinaria que el capital extrae a sus obreros para compensar su menor tasa de ganancia concreta. Y, en caso de se trate de esta última opción, poder identificar el

[151] Freyssenet y Lung (2000:89) denominan a ésta forma de la internacionalización de la producción como "*regional diversification/global commonalisaton"*

papel desempeñado por la reestructuración productiva realizada desde la constitución del MERCOSUR en la reproducción de las condiciones específicas en las que opera el sector.

6.2- La reestructuración productiva regional: límites en su implementación e intensificación del trabajo

El sector de la industria terminal automotriz ha sido históricamente uno de los terrenos más fértiles para el florecimiento de análisis sobre las formas de organización del proceso de producción, de gestión de la fuerza de trabajo y de las innovaciones en la gestión empresarial de las relaciones laborales. Esta fertilidad resultó actualizada ante cada nuevo cambio y cada nuevo desarrollo protagonizado por la producción de vehículos. De modo que la reestructuración productiva realizada a partir del desarrollo de las nuevas tecnologías microelectrónicas a nivel mundial no fue la excepción, y tampoco lo fue la implementación de esta reestructuración productiva que se experimentó en el MERCOSUR principalmente durante los años ´90.

La gran variedad de enfoques bajo los que se realizaron dichos estudios no impidió que se alcanzara un relativo consenso respecto del carácter marcadamente limitado del proceso desarrollado en el MERCOSUR, así como sobre la enorme distancia que existe entre su implementación regional y la desarrollada a nivel mundial (Novick *et.al,* 2002; Manzano, 2004; Leite, 2003; Fernández, 1997; Gomez, 2006; Dedecca, 1999; Delfini, 2009; GIE, 2005; López, 2007; Nabuco *et.al.*, 2002).

El proceso de reestructuración productiva, mediante el cual se fue realizando, a su vez, el proceso de integración productiva de la industria automotriz del MERCOSUR, puede dividirse en dos epatas distintas de realización.

La primera comenzó junto con el inicio del acercamiento definitivo entre Argentina y Brasil en la segunda mitad de la década de 1980 (es decir antes de la constitución del MERCOSUR) y terminó en 1994. En esta primera etapa del proceso de reestructuración las inversiones realizadas tendieron a la racionalización para el mayor aprovechamiento de la capacidad instalada existente. Es decir una reorganización de los procesos orientados a hacer más eficiente la producción de los productos ya “maduros”. Esta etapa fue protagonizada por las empresas que todavía tenían alguna presencia productiva en cada uno de los países. Ford y Volkswagen de Argentina y de Brasil habían constituido una alianza –Autolatina- mediante la cual operaban de modo

coordinado en la región; General Motors se había retirado de la producción en Argentina pero mantuvo sus plantas en Brasil; Fiat también se mantuvo en Brasil mientras que en Argentina cedió el control de sus operaciones a un grupo de capital nacional –SEVEL- que se hizo cargo también de las actividades de Peugeot, empresa que no tenía presencia productiva en Brasil; esta situación se repitió en el caso de Renault que no tenía presencia en Brasil mientras en Argentina había transferido el control a una empresa de capitales nacionales –CIADEA-; Mercedes Benz mantuvo su producción de manera independiente en ambos países, comenzando a introducir algunos cambios significativos en la organización de la producción en la planta de San Bernardo del Campo en el ABC paulista (Guevara, 2007:160).

La segunda etapa se inició cuando el proceso de integración regional comenzó a definir sus formas de funcionamiento, esto es cuando se estableció la estructura institucional que tendría y el esquema de integración que finalmente adoptaría -con los pasos y plazos necesarios para implementar la transición. Es decir que esta segunda etapa se inició a partir de la firma del Tratado de Ouro Preto, en cuyo marco además se firmó la Decisión del CMC 29/94 donde se establecieron las condiciones específicas que regirían al sector automotriz en el bloque. En esta segunda etapa las inversiones se orientaron más bien a renovar los equipos instalados apuntando a modernizar tanto la producción como los productos, acercarse a los modelos que se vendían en los mercados principales y achicar la brecha en el lanzamiento de los nuevos modelos. Las empresas que ya venían produciendo en el MERCOSUR fueron las primeras protagonistas de esta etapa de la reestructuración, ya que comenzaron a dividir y complementar la producción en cada país - produciendo vehículos pequeños en Brasil y medianos en Argentina, e importando de extra-zona los vehículos de más alta gama- para obtener aumentos en la escala de producción. Luego aquellas que tenían presencia en uno solo de los miembros del bloque comenzaron a abrir plantas en el otro. Como mencionamos anteriormente, en la segunda mitad de los `90 General Motors se reinstaló en Argentina y Toyota lo hizo por primera vez[152]. En la misma línea, Peugeot y Renault abrieron plantas en Brasil, donde hasta entonces no habían operado. Por último, en esta segunda etapa de la reestructuración se hicieron presente firmas que hasta entonces no habían operado, de manera directa, en ninguno de los dos países, como es el caso de Chrysler que abrió una planta en la provincia de Córdoba (Argentina) y una en el Estado

[152] Mientras que en Brasil la empresa japonesa estuvo presente desde el comienzo mismo de la producción automotriz, radicada en SBC desde 1959.

de Paraná (Brasil)[153]; en una situación parecida se desarrolló en el caso de la japonesa Honda que instaló una fabrica por primera vez en el interior de San Pablo (fuera del ABC) en 1997 mientras que en 2007 la empresa anuncio la apertura de una fabrica en la localidad de Campana, provincia de Buenos Aires[154].

En el caso de Brasil esta segunda etapa del proceso de reestructuración se realizó de manera simultánea con el proceso de descentralización productiva. Éste consistió en el desplazamiento de la producción terminal automotriz fuera de la región tradicional del ABC paulista. De modo que la mayoría de las nuevas instalaciones, así como la apertura de nuevas fábricas por parte de las empresas ya instaladas, se fue realizando en distintas regiones del interior del San Pablo (SP), en el Estado de Paraná (PR), en Minas Gerais (MG), en Río de Janeiro (RJ), Río Grande do Sul (RS) y en Bahía (BA). Más adelante nos detendremos a analizar qué elementos incidieron en la decisión de las empresas de realizar esta descentralización productiva, así como qué impacto tuvo en términos productivos[155].

El primer impacto observable del proceso de reestructuración productiva que experimentó el MERCOSUR en la segunda mitad de los `90 es que se multiplicaron la cantidad de empresas y, más todavía, el número de fábricas que se dedican a la producción de vehículos automotores. Entre 1994 y 2001 se abrieron 17 nuevas fábricas de producción automotriz en ambos países. De modo que las economías de escala obtenidas a partir del crecimiento total de la producción automotriz, logrado a su vez mediante la integración productiva, se vio fuertemente relativizado -en el mismo momento- por el aumento de la cantidad de fábricas que pasaron a realizar dicha producción aumentada.

Analicemos, ahora, la forma en la que se implementó esta reestructuración, de acuerdo a las distintas dimensiones que la compusieron.

Lo primero que se destaca al examinar las innovaciones introducidas en la base técnica de la producción fue la incorporación de nuevos equipos, principalmente aquellos tendientes aumentar el nivel de automatización de los procesos. Debe

[153] Así como abrió fábricas en ambos países en el año 2000 las cerró en los dos, respondiendo a una estrategia de reestructuración a nivel mundial.

[154] Luego del anuncio, la crisis desatada en el último trimestre de 2008 frenó la instalación de la fábrica., De todos modos la reactivación experimentada desde 2009 volvió a darle vigencia al proyecto que se supone estará en producción en el año 2011.

[155] El impacto que tuvo en relación con los salarios reales de los trabajadores automotrices fue analizado en el capítulo anterior.

recordarse que la década de 1990 resultó ser sumamente favorable para la realización de importaciones, tanto por el marco general de apertura comercial vigente (al cual se le agregó el marco específico que se estableció para el sector, el cual como veremos en breve otorgó incentivos arancelarios adicionales a las empresas para que realizaran sus inversiones), como por la creciente sobrevaluación monetaria que se produjo en ambos países en la segunda mitad de la década. De este modo las empresas se encontraron con la posibilidad de importar de manera profundamente abaratada la maquinaria que fuese necesaria para modernizar su base técnica.

Sin embargo, a pesar de este contexto favorable, la introducción de "tecnología de avanzada" resultó bastante limitada y se redujo a la modernización de algunos equipos de manera puntual (es decir no se trató de una renovación integral de los procesos productivos, sino sólo de algunos fragmentos), quedando muy lejos una posible superación de la tradicional línea de montaje. Si bien se introdujeron tecnologías robóticas vinculadas a los procesos de pintura y de soldado, algunas de las tecnologías de diseño, como el CAD/CAM (*computer aided design/computer aided manufacturing*), así como controladores lógicos programables (CLP) y máquinas herramientas de control numérico (MHCN), de manera general estas incorporaciones se limitaron a flexibilizar relativamente la vieja base técnica electromecánica (o sea, sin reemplazarla por la microelectrónica), vinculada al esquema de producción "taylorista-fordista" (Manzano, 2002:9). La automatización sobre la base de tecnología electromecánica, es decir, la vieja base técnica, se caracteriza por la rigidez con que los sistemas eléctricos comandan las máquinas. Estos sistemas eléctricos limitan sus funciones a monitorear y controlar los movimientos de la producción, los cuales deben estar pre-configurados previamente ya que no se trata de un sistema inteligente, y cualquier cambio en los procesos a controlar implican la necesidad de reprogramarlos, es decir no son compatibles con cambios rápidos en la producción. Con la incorporación de los controladores lógicos programables y, con ellos, de las maquinas herramientas de control numérico (es decir de componentes propios de la base tecnológica microelectrónica), el proceso de automatización puede flexibilizarse relativamente. Estos equipos con memoria reprogramable monitorean el funcionamiento de las máquinas a partir de funciones pre-programadas pero, al tratarse de sistemas inteligentes, los distintos componentes intercambian información lo que posibilita ciertas alteraciones automáticas de la producción, lo que junto a una reprogramación más sencilla, aumenta las posibilidades de variar dentro del mismo proceso de producción. Además de esta condición

flexibilizadora del proceso productivo, estas tecnologías tienen la ventaja de que se pueden aplicar sobre las viejas maquinarias. Es decir el capital pudo aumentar la productividad del trabajo sin necesidad de renovar íntegramente los equipos que venía utilizando, reduciendo además los atributos productivos que deben desarrollar los trabajadores para operar estas maquinarias, dada la creciente simplificación del trabajo[156] (Fernández, 1997:20-22; Gomes, 2006:96).

La limitada incorporación de tecnología de base microelectrónica queda de manifiesto al comparar los índices de robotización y automatización alcanzados en Brasil (donde el proceso de reestructuración productiva tuvo un desarrollo mayor y donde la escala de la producción es mayor) con los niveles propios de un productor principal como es Japón, y más aún al comparar con otro productor "emergente" como México. En Brasil el índice de automatización es del 3,9% y el de robotización del 0,2%, mientras que México lo duplica con índices del 6,6% y 0,4% respectivamente. En el caso de Japón la diferencia se transforma en abismo, ya que sus índices son del 30% de automatización y 4% de robotización (Gomes, 2006:97).

En cuanto a la dimensión que hace a la tendencia global a la *modularisation*, y por tanto al cambio en la forma de relación entre las distintas empresas que componen la "cadena de valor", también se observaron cambios limitados. Efectivamente se implementaron algunos casos de consorcios modulares (cuando los proveedores operan en la misma planta que la terminal) y tercerizaciones de partes de la producción, aunque como vimos en el capitulo anterior muchos de estos procesos de externalización se vincularon a aspectos secundarios de la producción como los servicios de planta y el transporte (Manzano, 2002:8). De modo que el desarrollo de la productividad del trabajo aplicado al interior de la "trama" automotriz presentó severas restricciones. Sin embargo, el proceso de centralización a nivel mundial de los proveedores principales – anillo 0,5 y primer anillo- implicó que durante el proceso de reestructuración ingresaran al MERCOSUR proveedores globales que acompañan el movimiento de las terminales. Pero el impacto modernizador que este ingreso tuvo sobre los proveedores locales fue bastante acotado, especialmente por los problemas financieros y tecnológicos de estos

[156] La operación de maquinaria, antes de la incorporación de los sistemas informatizados, requerían que los trabajadores tuviesen conocimientos sobre medidas de precisión y sobre la resistencia de los materiales, por lo que sólo torneros, matriceros y mecánicos especializados podían operarlas y realizar los ajustes. La introducción de los sistemas informatizados y la transformación de las máquinas en MHCN (control numérico) simplificaron su operación ya que el control de las medidas y los ajustes pasaron a ser realizados por el *software*, no siendo necesario una calificación especial de los trabajadores (Gomes, 2006:97).

últimos. De este modo las innovaciones tecnológicas de *proceso*, realizadas al nivel de los proveedores de la industria terminal se redujeron al primer anillo de proveedores, mientras que en el resto de la "trama" se limitó a innovaciones de *productos*. Al no contar con los recursos suficientes para invertir en tecnología, se limitaron a adaptar sus procesos productivos a las nuevas exigencias de las terminales y los proveedores principales sobre la antigua base técnica. Lo que redujo los impactos beneficiosos del sistema de *justo a tiempo*, al traslado de la carga generada por la acumulación de stock de unos a otros (de terminales a proveedores). Adicionalmente aumentaron las exigencias de calidad certificada a los proveedores, aunque sin la contraparte de contratos de largo plazo o transferencias tecnológicas que les permitan superar sus limitaciones de calidad[157] (CEPAL, 2004:128; Novick, 1997:28).

En esta dimensión de la reestructuración también se pusieron de manifiesto las diferencias existentes entre los dos países, por un lado por una cuestión de escala los proveedores ubicados en Brasil lograron un desarrollo tecnológico superior a los radicados en Argentina, pero además porque en Brasil cuentan con un insumo básico como el mineral de hierro en grandes cantidades y disponible a un precio especialmente abaratado[158], que redundó en mayores beneficios al concentrar la mayor parte de la producción allí (GIE, 2005:32).

En las dimensiones más directamente asociadas a la organización y gestión de los procesos de producción y trabajo fue donde la reestructuración productiva experimentó las mayores transformaciones. La incorporación de los nuevo métodos y sistemas como el justo a tiempo y *Kanban*, la incorporación de los equipos de trabajo polivalentes y con mayor autonomía, así como la extensión de los métodos que

[157] Los distintos estudios que analizan el proceso de cambio de relaciones entre la industria terminal y los proveedores -y dentro de estos la relación establecida entre los proveedores principales y los que participan del segundo y tercer anillo-, muestran la forma concreta que tomó el proceso de transferencia de riqueza social desde los pequeños capitales (que se ubican en la parte más baja de la estructura de proveedores) hacia los capitales medios fragmentados (terminales, sistemistas y autopartistas del primer anillo). A través del traslado de los costos de almacenaje, de la imposición del financiamiento, la exigencia de "certificados de calidad", así como de precios y plazos de entrega, los pequeños capitales autopartistas ven escaparse una parte "su" ganancia que es apropiada por sus clientes. Los cuales a través de la apropiación sistemática de esta "ganancia extra" suman otra de las fuentes de riqueza social que aporta a la compensación de la menor tasa de ganancia que la baja productividad del trabajo desplegado les permite obtener.

[158] Recordemos que el mineral de hierro se encuentra entre las producciones portadoras de renta del suelo que Brasil produce con destino al mercado mundial. De modo que, los mecanismos aplicados para apropiar esa renta reduce el precio interno de la mercancía que constituye el insumo básico de toda la industria siderúrgica de la que tanto las terminales como las autopartistas son compradores (esta renta es apropiada mediante la sobrevaluación cambiaria, ya que no se aplican impuestos sobre la exportación del mineral de hierro).

incentivan el involucramiento de los trabajadores, implicaron un cambio estructural en las relaciones laborales del sector automotriz del MERCOSUR. Aunque, nuevamente, el nivel de difusión de sus diversos componentes estuvo lejos de implicar una renovación integral y generalizada, sino que, por el contrario, las limitaciones, aplicaciones puntuales e incompletas y la consiguiente "hibridación" de los métodos aplicados en la región se constituyeron en la característica principal (Delfini, 2009:66; Novick *et al.*, 2002:147; Leite, 2003: 72).

En la mayoría de los casos en que se implementaron los nuevos métodos de trabajo y organización general de los procesos vinculados a la producción ajustada (o *Lean production o produçao enxuta*), la contraparte requerida para aumentar la exigencia sobre los trabajadores no estuvo presente. Es decir no se estableció una relación basada en la "confianza" entre la empresa y el trabajador como garantía para el efectivo funcionamiento de los programas de JIT o de calidad total. Como vimos en el capítulo anterior, en los países del MERCOSUR la relación de empleo se caracteriza por la precariedad y no, como se supone en las "filosofías empresarias" (que se aplica en algunos casos en las casas matrices o en otras filiales), en la garantía de "empleo de por vida". Por el contrario, la extensión del uso de contratos temporarios (y con ellos la amenaza permanente sobre la estabilidad en el empleo) fue lo que funcionó como "incentivo" para la obtención de metas de producción y para el funcionamiento efectivo de las innovaciones incorporadas (Polessa Maçaira, 2006:24). De hecho, la parte principal de la capacitación que reciben los trabajadores para integrar los nuevos métodos, se concentró sobre aspectos comportamentales, actitudinales, motivacionales e ideológicos y no tanto en la incorporación o desarrollo de nuevos atributos productivos (Delfini, 2009:66; Leite, 2003:81). Lo cual se reflejó en el escaso "enriquecimiento de los saberes" que implicó la polivalencia de los trabajadores, ya que ésta se centró, mayormente, en rotar a los distintos trabajadores entre los distintos puestos de un mismo equipo, de forma de poder aumentar la responsabilidad colectiva frente a las tareas propuestas (Delfini, 2009:67). En el mismo sentido, los programas de mejora continua y la participación de los trabajadores en los círculos de calidad, se constituyeron en el limitado terreno sobre el que se desplegó el involucramiento de los trabajadores. Este proceso presentó como características destacadas, por un lado, que su función se restringió a la apropiación del conocimiento práctico de los trabajadores que queda explicitado en sus sugerencias y, por otro lado, el carácter mayormente formal de esa participación, ya que es "incentivada" por su intervención a la hora de definir las

promociones de categoría y que, por tanto, impacta sobre la cuestión salarial (Delfini, Roitter, 2007: 213-216; Leite, 2003; 72).

En síntesis, de los análisis presentados sobre la forma que tomó en la región el proceso de reestructuración productiva de la industria automotriz se desprende que ésta compartió las características generales del proceso de reestructuración industrial de la década de 1990. Esta reestructuración se distinguió por la aplicación parcial de las innovaciones tecnológicas y organizativas, apoyándose principalmente en el proceso de reducción de la cantidad de trabajadores a la par que se intensificó el proceso de trabajo (reduciendo los tiempos muertos, aumentando la disponibilidad del capital sobre el tiempo de trabajo y acrecentando la cantidad de tareas a desarrollar por trabajador) y se flexibilizó la forma del empleo y de remuneración[159]. En el mismo sentido, esta característica alcanzó tanto a las viejas plantas que debieron reestructurarse como a las nuevas y "modernas" fábricas radicadas más recientemente (esto no quiere decir que el atraso y la fragmentación tecnológica haya alcanzado a todas las fabricas por igual, sino que las nuevas presentaron una mejora relativa, aunque como veremos luego lejos aún de los *standards* internacionales).

Es decir que la reestructuración productiva del sector automotriz del MERCOSUR se centró, principalmente, en la reorganización de las relaciones laborales (con las implicancias que, según vimos en el capítulo anterior, esto tuvo para los trabajadores), reduciendo la relevancia propia de la introducción de nueva tecnología para la producción. Dedecca (1999) resumió el proceso de reestructuración en el MERCOSUR como una combinación de los nuevos métodos de gestión de la fuerza de trabajo con los viejos equipos pero actualizados a través de la incorporación de los nuevos controladores, es decir, viejas máquinas con nuevos comandos tecnológicos.

[159] Goldin sintetiza de un modo bastante gráfico el proceso, cuando sostiene sobre el caso argentino que "la introducción de nuevos métodos de organización del trabajo y la producción, dista de ser una de las notas más acentuadas del proceso de reestructuración productiva en curso (excepto en cuanto a las estrategias de <outsourcing> o externalización, que sí parecen haber logrado una fuerte implantación). Junto a manifestaciones menos generalizadas de <just in time>, reducción de niveles jerárquicos, círculos de calidad, rotación y enriquecimiento de tareas, etc., la reestructuración laboral ha sido básicamente entendida en la Argentina como un proceso sistemático de disminución de los planteles e intensificación del trabajo, expresada en la fragilidad de los vínculos, intensificación de la jornada –en la Argentina la flexibilidad de la jornada de ningún modo ha aparejado su reducción, ni siquiera en períodos más extensos-, supresión de <porosidades> y tiempos muertos, reducción de los salarios fijos e incremento de incidencia de los componentes variables, intensificación de ritmos de trabajo, ampliación de tareas que implica más trabajo y no su renovación cualitativa, etc." (1997:177-178).

6. 3- El MERCOSUR: condición y escenario de la reestructuración

La integración productiva en el espacio ampliado constituido por el bloque regional fue, como dijimos anteriormente, la respuesta que desarrollaron los capitales medios fragmentados que se valorizan a través de la producción de vehículos automotores, para garantizar su reproducción frente a las nuevas condiciones productivas que se impusieron como normales a nivel global en el sector. En el propio proceso de su conformación, el MERCOSUR fue tomando las formas concretas necesarias para desarrollar su papel de condición para esta reproducción. De modo que a través de las normas que rigieron el proceso de integración podemos encontrar los elementos puntuales mediante los cuales se garantizó el funcionamiento específico de los capitales del sector.

Incluso antes de la conformación del MERCOSUR, pero después de que se iniciara el acercamiento formal entre sus socios mayores a partir del PICE (1986), algunas de las empresas terminales comenzaron a utilizar el espacio regional de manera común. Como ya se mencionó, las filiales argentinas y brasileras de Volkswagen y Ford formaron Autolatina para actuar de manera articulada en la región, Fiat coordinó la producción de sus plantas de Córdoba y Bentim, por su parte Scania firmó un acuerdo mediante se el cual se establecieron las condiciones de abastecimiento de partes y piezas por parte de la filial de Argentina a la filial de Brasil[160]. A través del protocolo Nº 21 del PICE (el que regulaba el intercambio en el sector) se estableció la cuota máxima de vehículos que se podían intercambiar con 100% de preferencia comercial (es decir con tarifas del 0%) (Vigevani, Candia Veiga, 1997:336). Cuando los tiempos del proceso de integración se aceleraron, a partir de la firma del Acta de Buenos Aires (1990), el proceso de intercambio sectorial también cambió de ritmo. En el anexo IV del protocolo Nº 21, se estableció que solamente podrían acceder a los beneficios de la integración comercial aquellas empresas que presentasen programas de complementación industrial entre sus plantas radicadas en ambos países, poniendo como límite la fecha prevista para la entrada en vigencia del mercado común que, recordemos, en ese momento era el 31 de diciembre de 1994 (Vigevani, Candia Veiga, 1997:338).

[160] De hecho a partir del año 2001 Scania Argentina dejó de producir camiones en la planta de Tucumán y se dedica exclusivamente a la producción de trasmisiones y motores para la exportación, mientras que la producción de camiones se centralizó en la planta de San Bernardo do Campo.

El Tratado de Asunción, reconoció la vigencia de todos los acuerdos bilaterales firmados hasta el momento y reafirmo su validez hasta la entrada en vigencia plena del mercado común, en 1994.

6.3-a- Régimen automotriz argentino

La firma de ese tratado en marzo de 1991 coincidió, en Argentina, con la del "Acuerdo para la Consolidación, el Empleo, la Productividad y el Crecimiento del Sector Automotriz". Es decir el acuerdo tripartito (entre el Estado nacional, las empresas y el sindicato del sector) mediante el cual se establecieron las condiciones que regirían el proceso de reestructuración productiva en el país. Agregándose la instauración del régimen automotriz argentino (mediante el decreto 2677/91) que fijó las condiciones que rigieron al sector hasta 1994.

Este régimen consistió en el establecimiento de condiciones específicas de protección para las terminales que producían localmente, a la vez que se fijó un cupo de importación para las empresas que no estaban instaladas (López, 2007:41). A las empresas ya instaladas se les permitió realizar importaciones de vehículos terminados y de partes con un arancel preferencial[161], lo que les significó la oportunidad de reducir sus costos a través de la importación preferencial –que se sumaba a la preferencia existente de modo general para las importaciones a través de la sobrevaluación de la moneda nacional- y aumentar, luego, su rentabilidad al vender los vehículos al precio que incluía el arancel general (que no pagaron). Para acceder a este beneficio, las terminales se comprometían a compensar las importaciones preferenciales con exportaciones por un monto similar (Guevara, 2007:168). Las proporciones de la compensación, exigida para mantener el arancel preferencial de importación, fueron variando a lo largo del período, pero siempre mantuvieron la posibilidad de realizar importaciones por un monto superior al exportado. A esto se sumaba que las empresas terminales podían computar como exportaciones propias las realizadas por proveedores, así como los incrementos del contenido local de sus productos, las exportaciones de bienes de capital, o computar las inversiones como si fuesen exportaciones hasta un porcentaje del 40%. Es decir que permitía de modo general aumentar las importaciones

[161] A través de los decretos 2677/91, 2278/94 y el 660/00, fueron modificándose sistemáticamente los montos de las preferencias, pero siempre mantuvieron condiciones favorables para las empresas terminales que se instalaron en la región respeto de las que no los estaban.

a una tasa preferencial, compensando con exportaciones de magnitud considerablemente menor (Guevara, 2007:170).

Además en el régimen automotriz argentino se estableció un contenido máximo de componentes importados, los cuales no podían superar el 40% del valor total del vehículo[162] y dentro del contenido nacional se fijó que debía haber un mínimo del 25% proveniente de autopartistas independientes (López, 2007:41).

En 1994 se terminó el período de transición y se definieron los pasos a seguir en el proceso de integración, lo cual se plasmó en el acuerdo firmado en Ouro Preto. En éste, como vimos, se postergó la construcción del mercado común y se estableció la conveniencia de alcanzar previamente el nivel de unión aduanera. Referido específicamente al sector, se aprobó la Decisión 29/94 del CMC que estableció que para el año 2000 debía regir una política automotriz del MERCOSUR (PAM) que debía ser elaborada en los años siguientes. Esta política común, como vimos en el capítulo dos, debía incluir las condiciones para la vigencia del libre comercio interno, la definición del arancel externo común y garantizar la ausencia de incentivos internos que distorsionen el intercambio productivo. A la vez Argentina y Brasil firmaron el vigésimo octavo protocolo adicional al Acuerdo de Complementación Económica Nº 14 (ACE14), que es el marco regulatorio en el cual se encuadra el régimen de comercio bilateral administrado para el sector automotriz, con vigencia hasta el año 2000 (es decir por el mismo plazo que se estableció para la transición hacia la PAM) (López, 2007:46). Mientras tanto se amplió la vigencia de los distintos regímenes nacionales hasta fines de 1999. Es decir que en 1994 el régimen automotriz argentino fue renovado por el plazo de cinco años[163]. En esta renovación se incluyeron modificaciones menores al régimen vigente, orientadas en su mayoría a facilitar la importación preferencial a través de flexibilizar las condiciones de compensación, lo que resultó en que por cada dólar exportado se pudiese importar un 50% más. Además en la renovación se amplió la condición de contenido local a todo aquel componente que hubiese sido producido dentro del MERCOSUR (lo que impacto profundamente en el sector autopartistas, ya

[162] Lo que en realidad significó un aumento del contenido importado, ya que hasta entonces el máximo permitido era del 10% (CESPA, 2003:7). Este aumento del contenido importado apuntaba a reducir los costos, al aumentar la proporción de componentes que se podían adquirir abaratados, tanto por la sobrevaluación de la moneda como por los aranceles preferenciales.

[163] Fue en el marco de la renovación de este acuerdo que se volvió a hacer presente el conflicto salarial entre las empresas y el sindicato, ya que éste presionó para que la renovación del acuerdo incluyera aumentos salariales que las empresas se resistían a otorgar. De todos modos lo veremos con más detalle en el próximo capítulo.

muchos capitales del sector se trasladaron hacia Brasil), aunque se renovó también la exigencia de que los vehículos contuvieran un 25% de partes provenientes de proveedores independientes (López, 2007:42).

Antes del vencimiento del nuevo plazo de vigencia, la situación general de recesión del sector automotriz llevó a que el Estado nacional implementara los denominados *Plan Canje* y *Plan Canje Plus*, los cuales consistieron en el otorgamiento de subsidios (de entre $4.000 y $18.000) para la compra de vehículos nuevos a los consumidores que se desprendiesen de su vehículo usado. Es decir el Estado intentó frenar la caída del sector a través de un plan de renovación de la flota nacional (Guevara, 2007:170).

A partir del año 2000, momento en que debía entrar en vigor la PAM los cambios en los regímenes se realizaron principalmente de manera común, por lo que lo veremos más abajo al analizar el comportamiento del régimen del MERCOSUR.

6.3-b- Régimen automotriz brasilero

En el caso de Brasil la regulación específica del sector presentó una variedad mayor, caracterizada por los diferentes momentos de su implementación.

En la primera mitad de la década de 1990, al igual que en Argentina, se desarrolló una política consensuada de manera tripartita, a través de la denominada *Câmara setorial automotiva*. En ella se acordó la implementación del "Plan de auto popular" (esto es aquellos que tienen una motorización menor a los 1.000cc.) en el cual el Estado otorgaba incentivos fiscales y arancelarios a las empresas, y estas a cambio se comprometían a garantizar determinados niveles de inversión, empleo y salarios (Cenda, 2008:27; Laplane, Sarti, 2007:175).

Frente a los efectos del *tequila* (1995) el gobierno FHC lanzó el nuevo régimen automotriz brasilero (de cuya discusión esta vez no participaron los sindicatos, lo que se reflejó en la ausencia de metas vinculadas a las cuestiones de empleo y salario). En este nuevo régimen se estableció un cupo (de 85.000 unidades) para que las empresas instaladas en ambos socios del MERCOSUR pudiesen comercial al 0% de arancel, para las empresas que no estaban radicadas en ambos países (pero sí en uno de ellos) se estableció un cupo (de 47.500 unidades) con un arancel preferencial del 35%, mientras que el arancel general para extra-zona se fijó en el 70%. De todos modos, se estableció un cronograma de reducción arancelaria que confluía en 2000 con el AEC del

MERCOSUR[164]. Además se establecieron preferencias arancelarias para la importación de maquinarias, de autopartes y de vehículos (de cualquier lugar de mundo) –las cuales podían hacerse pagando un impuesto reducido del 2%, del 2,8% y del 35%, respectivamente-. Estas importaciones debían ser compensadas a través de exportaciones (Cenda, 2008:27; Laplane, Sarti, 2007:177; Guevara, 2007:169).

El tercer elemento presente en el régimen automotriz que desarrolló Brasil estuvo vinculado con el proceso de descentralización productiva que, venimos viendo, se inició en la segunda mitad de la década de 1990. El proceso de apertura de fábricas automotrices lejos del núcleo industrial tradicional del ABC paulista[165], se realizó mediante la "guerra fiscal" desatada entre los diferentes gobiernos estaduales[166]. A partir de la ley 9940 de 1997, el Estado federal estableció incentivos arancelarios y fiscales para las empresas que se radicaran en las regiones del norte, nordeste y centro-oeste del país. Estos incentivos que fueron desde la reducción de un 100% de los impuestos para la importación de equipos y del 90% para los insumos industriales, a la reducción de entre el 100% y el 50% de los impuestos nacionales para la compra de máquinas e insumos en el mercado interno (Laplane, Sarti, 2007:177). A su vez, los distintos gobiernos estaduales comenzaron a competir mediante el ofrecimiento de distintos tipos de incentivos para que las empresas automotrices radicasen sus nuevas plantas en su territorio En este caso los incentivos incluyeron la donación y adecuación de los terrenos para la instalación de plantas, el desarrollo de las obras de infraestructura y servicios necesarias para su funcionamiento (como las redes cloacales, de agua, de electricidad y gas, de telecomunicaciones, los caminos de acceso, las conexiones ferroviarias y con las terminales portuarias, etc.) (CEPAL, 2004:122), la concesión de créditos subsidiados para facilitar el financiamiento de las instalaciones[167] (Sierra, Katz, 2002:47), el compromiso de ocuparse de la capacitación del futuro personal mediante los Centros de Capacitación Estaduales, la creación de escuelas para los hijos de los empleados, la provisión de medios de transporte, etc. (Sierra, Katz, 2002:46). De

[164] Para los años 1995 y 1996 se mantenía un arancel del 70%, el año siguiente se reducía al 63%, luego en 1998 al 49% y desde 1999 al 35%, es decir al nivel establecido como arancel externo común del MERCOSUR para el sector (DIEESE-CNM-CUT, 2002: 23).

[165] Que, por si no lo aclaramos hasta el momento, está compuesto por el municipio de San Andrés, San Bernardo do Campo y San Caetano do Sul. Y cuando se considera la región vecina de Diadema constituye el denominado ABDC.

[166] Esta guerra fiscal constituyó una violación abierta de los acuerdos alcanzados a nivel del MERCOSUR.

[167] A través de la intervención de los organismos públicos como el BNDES, se otorgaron créditos con tasas subsidiadas del 2%, además de otorgarle varios años de gracia.

acuerdo a algunas estimaciones, los beneficios obtenidos por las terminales en el marco de esta "guerra fiscal" alcanzaron cifras de entre U$S800.000 y U$S 1.200.000 por puesto de trabajo generado (Cenda, 2008:27).

A modo de ejemplo podemos citar el caso de la instalación de la planta de GM en Gravataí –en las afueras de Porto Alegre, Estado de Río Grande do Sul. En este caso el gobierno se comprometió a ocuparse de la infraestructura –nivelación del suelo, asfaltado, provisión de energía, agua, gas y tratamiento de los residuos industriales- y otorgar un crédito por U$S 250 millones por 10 años a una tasa fija del 6% y con período de gracia de varios años. Además, se comprometió a financiar parte del capital de giro de la empresa, aparte de la exención del impuesto recaudado por los gobiernos estaduales ICMS (Impuesto a la Circulación de Mercancías y Servicios). Como resultado los subsidios otorgados para atraer la inversión (concedidos por un plazo de 29 años) superaron el monto de las inversiones realizadas por la empresa, habiendo sido la inversión de 600 millones de reales mientras los subsidios ascendieron a la suma de 760 millones[168](Guevara, 2007;170). A su vez, la instalación de la planta de Mercedes Benz en Juiz de Fora, en el Estado de Minas Gerais, implicó el otorgamiento –por 22 años- de incentivos por 690 millones de reales, casi el equivalente de la inversión realizada que sumó 695 millones. En este caso el estado de Minas realizó una donación de terrenos de 2,8 millones de metros cuadrados, desarrolló la infraestructura vial, energética, telefónica y de gas, además de la urbanización de la rivera del Río Paraibuna, la construcción de la pista de pruebas, la construcción para la escuela del personal, etc. (Silva Alves, 2001:77-79). En el caso de la instalación de la planta de Ford en el Estado de Bahía, en Camaçarí, el BNDES otorgó a la empresa un crédito por 1.300 millones de reales con una tasa de interés anual del 2%, además de contar con los incentivos del gobierno federal (que incluyen la exención del Impuesto al Producto Industrializado –IPI-, la reducción de los aranceles para la importación de equipos e insumos, así como reducción de los impuestos a las ganancias). Por su parte el gobierno estadual le donó el terreno para la instalación de la fábrica así como la infraestructura necesaria. Cuando en 2009 se cumplieron los 10 años de la planta y se vencían los incentivos fiscales del gobierno nacional y del estadual, el presidente Lula anunció su prorroga al menos por 2 años más, a cambio del anuncio de inversión por parte de la empresa (A Tarde, 20/11/2009).

[168] A lo que debe sumarse el compromiso del estado de rembolsar, en dólares, las inversiones en capital físico realizadas por la empresa (Sierra, Katz, 2002:48)

De este modo, podemos observar que el proceso de descentralización productiva que experimentó la industria terminal en Brasil[169], además de haber significado una de las formas que tomó la caída abrupta de los salarios (como vimos en el capítulo anterior), se constituyó en un importante mecanismo de transferencia de riqueza social desde el Estado (bajo sus distintas modalidades) a los capitales medios que operan fragmentados para la producción de vehículos automotores en la región. Carvalho Neto afirma, incluso, que en realidad el objetivo principal del proceso de descentralización fue la apropiación de la riqueza social que constituyeron los incentivos estaduales y no tanto el aprovechamiento de las ventajas derivadas de realizar las inversiones en las denominadas *greenfields* (es decir sin organización o tradición sindical). Afirmación que, sostiene Carvalho Neto, se expresa en las grandes inversiones que se realizaron para reestructurar las viejas plantas de San Pablo (*brownflieds*) (2002:351). En el caso de Argentina también aparece graficada la importancia de las transferencias de riquezas que significaron los regímenes nacionales (así como la constitución del MERCOSUR) en la justificación de la apertura de la nueva planta Volkswagen en la provincia de Buenos Aires cuando, según los mismos funcionarios de la empresa sostenían que, *"hubiera sido más fácil importar autos terminados desde Brasil"* (Novick, *et al.*, 2002:143).

6.3-c- La Política Automotriz del MERCOSUR

En el año que comenzó a regir la PAM, mediante la Decisión del CMC Nº 70/00 se estableció un régimen que debía regular la transición hacia el libre comercio sectorial intra-zona, el cual debía alcanzarse para el 1° de enero del año 2006 (Guevara, 2007:171). Nuevamente este acuerdo regional se enmarcó en el ACE Nº14 del ALADI, a través de la firma del trigésimo primer protocolo que regiría hasta diciembre de 2005 (López, 2007:46).

En el nuevo marco regional se estableció el cronograma de adecuación de los aranceles nacionales para llegar al 35% de AEC para el caso de los vehículos y al 14%,

[169] El impacto que tuvo este proceso en la distribución geográfica de la producción automotriz de Brasil fue significativo. Si antes de la descentralización en San Pablo se concentraba el 75% del total de la producción de vehículos – el restante 25% se fabricaba en el estado de Minas Gerais (Fiat Bentim)-, después de este proceso San Pablo pasó a producir el 45% de ese total. Minas Gerais mantuvo su participación en torno al 25%, mientras que las nuevas regiones como Paraná y Bahía pasaron a explicar el 10% de la producción cada uno, Río de Janeiro y Río Grande do Sul produjeron aproximadamente el 5% cada uno (Anfavea, 2009:70)

el 16% y el 18% para las autopartes (que fueron diferenciadas en 3 grupos distintos)[170], a la vez se establecieron las condiciones de compensación que debía cumplir el comercio bilateral para realizarse con el 100% de preferencia arancelaria (es decir con tasa del 0%) dentro del MERCOSUR. Estas condiciones se administraron a través del coeficiente de desvió comercial denominado *Flex*, que es mediante el cual se determina cuántos dólares pueden importarse al 0% de acuerdo a la cantidad de dólares generados por exportación. Adicionalmente, como condición para beneficiarse con las preferencias al comercio intra-zona, se mantuvo el requisito de tener un contenido mínimo regional del orden del 60% del valor de los vehículos (GIE, 2005:24).

En el año 2006 cuando venció el plazo del período de transición, el libre comercio intra-zona volvió a ser postergado, sin que siquiera se fijase una nueva fecha tentativa. En junio de 2006 se firmó un nuevo acuerdo (enmarcado en el trigésimo quinto protocolo adicional al ACE 14[171]) que mantenía las condiciones vigentes hasta entonces, con la única modificación de las condiciones de administración del comercio compensado a través de la variación del *Flex* en un sentido más favorable para las exportaciones argentinas. A su vez establecía su vigencia hasta junio de 2008, momento en que se volvería a discutir el cronograma para alcanzar (ahí sí) el libre comercio intra-zona (Guevara, 2007: 172).

Finalmente, en 2008 se volvió a establecer un período de transición para adecuar las condiciones del comercio administrado (vía el *Flex,* que volvió a ser ajustado) hasta alcanzar el libre comercio intra-zona (ahora sí, en serio) a partir del año 2014 (Cenda, 2008:27).

6.4- Resultados de la reestructuración productiva en el MERCOSUR y el papel de la industria terminal de la región en el mercado mundial.

[170] A pesar haber establecido la convergencia hacia un arancel externo común para el sector de autopartes, tanto Argentina como Brasil mantienen vigentes distintos regímenes especiales de promoción que les permiten a las terminales asentadas en sus territorios acceder de manera abaratadas a algunos componentes importados, dificultando más aún la aplicación de las normas comunes acordadas.

[171] En el año 2003 el MERCOSUR firmó el ACE 55 con México, en cuyo marco Argentina y Brasil acordaron las condiciones para el intercambio preferencial de vehículos con México (se fijaron los cupos máximos de intercambio al 0% de arancel siempre que se cumpliese con el requisito del 60% de contenido regional). A la vez se fijaron acuerdos similares entre el MERCOSUR y Chile -mediante el ACE Nº35-, entre MERCOSUR y Venezuela, Colombia y Ecuador –mediante el ACE Nº59- y entre el MERCOSUR y Bolivia –mediante el ACE Nº36- (López, 2007:51).

6.4-a- Escala de producción

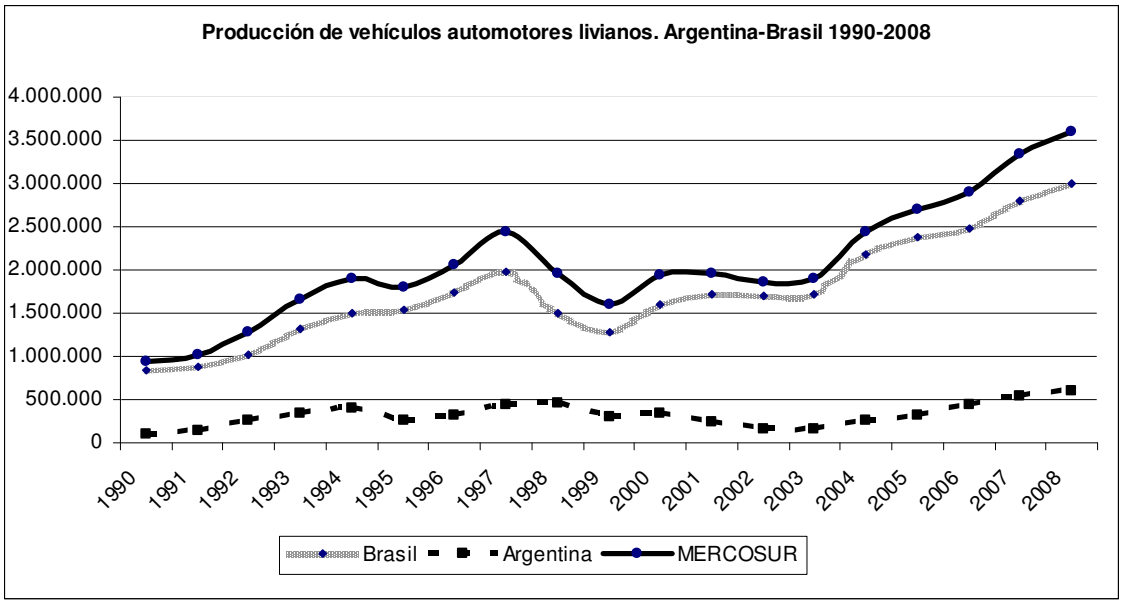
El proceso de reestructuración productiva que protagonizaron los capitales que se valorizan a través de la producción de vehículos automotores en el MERCOSUR, a pesar de las limitaciones que –vimos- presentó en su implementación, tuvo como resultado un proceso de crecimiento permanente de la producción.

Sobre la base de la innovación tecnológica y organizativa que las empresas comenzaron a desarrollar a partir de las condiciones creadas por la integración regional la producción de vehículos creció el 280% entre 1990 y 2008. Las unidades producidas, que en 1990 eran menos de 950.000, pasaron a superar los 3.5 millones en 2008.

Sin embargo este crecimiento no se efectuó de un modo homogéneo a lo largo del tiempo sino que, como se puede observar en el gráfico a continuación, en ese movimiento se fueron describiendo tres ciclos bien marcados y diferenciados entre sí. El primero que se produjo entre 1991 y 1998 cuando la producción creció de manera sostenida –excepto en 1995, en el año del efecto tequila, cuando la producción cayó en Argentina y redujo la velocidad de crecimiento en Brasil- a un promedio anual del 15%, pasando de los 950.000 unidades a casi 2,5 millones en 1997. Luego, entre 1998 y 2003 la producción terminal en el MERCOSUR osciló entre la contracción y el estancamiento. La evolución anual en promedio mostró un retroceso del 3% en esos años, ubicándose en el año 1999 la peor *performance* productiva. En ese momento la cantidad de unidades producidas no alcanzó a 1,6 millones, es decir que se produjeron 900.000 vehículos menos que dos años antes. Finalmente, a partir de 2003 tuvo inicio un fuerte proceso de recuperación que se transformó en crecimiento sostenido. Este crecimiento superó los niveles alcanzados hasta entonces y cada año estableció una nueva marca "récord"[172]. Entre los años 2004 y 2008 la producción automotriz en el MERCOSUR creció a un ritmo promedio del 15% anual, partiendo de un nivel similar al alcanzado en 1997 (2,5 millones de unidades) se llegaron a producir 3,6 millones de unidades en el año 2008.

[172] Si bien la investigación que reproduce esta tesis se detiene en el año 2008 debe destacarse que en el último trimestre de ese año se puso de manifiesto una crisis económica internacional que tuvo como uno de sus epicentros principales a la industria terminal automotriz. Por esa razón el proceso de crecimiento sostenido se vio interrumpido a partir de la crisis, y el año 2009, si bien fue un año de buena *performance,* ya no logró superar las marcas alcanzadas el año anterior. De todos modos las estimaciones para el año 2010 vuelven a presentar la perspectiva de un nuevo crecimiento récord.

Gráfico 8: Producción de vehículos automotores livianos. Argentina-Brasil 1990-2008 (unidades)



Fuente: ADEFA 2009, ANFAVEA 2009. Ver datos en anexo

Este proceso de crecimiento "récord" que se experimentó durante el período en el que se desarrolló la reestructuración fue protagonizado, como vimos anteriormente, tanto por las empresas que históricamente estuvieron presentes en la región como por aquellas que se incorporaron a partir de la segunda mitad de la década de 1990. Es esta multiplicación de la cantidad de empresas que producen vehículos automotores en el MERCOSUR la que pone un claro límite al carácter exitoso de los resultados productivos recién descriptos. El crecimiento de la producción implicó un crecimiento muy importante de la escala general de la producción en la región pero, a su vez, la multiplicación del número de empresas que protagonizaron ese crecimiento de la producción implicó una limitación a los beneficios por el aumento de la escala. Es decir, la escala productiva de cada fragmento de capital medio que produce en la región creció mucho menos que la escala general por haber aumentado el número de empresas entre las que se repartió el crecimiento general.

Históricamente la mayoría de las empresas que producen vehículos automotores en el mundo han tenido presencia en los países de la región y, si bien ésta era una característica presente a lo largo de su historia, el proceso de reestructuración productiva la profundizó más aún. Debe tenerse en cuenta que la producción automotriz se encuentra concentrada, a nivel mundial, en menos de 20 empresas. Es decir que, más del 80% de la producción total de vehículos automotores es realizada por apenas 14 de esas empresas (y, es más, el 50% se concentra en las primeras cinco de esas catorce).

Esas empresas en la actualidad son: Toyota, GM, Volkswagen, Ford, Hyundai, PSA, Honda, Nissan, Fiat, Suzuki, Renault, Daimler, CHANA Automobile, BMW.

De esas 14 empresas sólo CHANA Automobile y BMW no tienen presencia productiva en el MERCOSUR. De las 14 empresas que se reparten el 80% de la producción mundial 12 producen en una región que, como veremos más abajo, no participa de más del 5% de esa producción mundial. Pero además esas empresas reparten su presencia en distintos países, de modo que en los países que concentran la mayor masa de producción existente, es decir donde la escala total de la producción es más amplia, ésta se divide entre un conjunto más reducido de empresas. Mientras que en el MERCOSUR se produce a una escala que, como veremos más abajo, sigue resultando reducida (en comparación con otros países[173]) y esta escala general reducida se reparte, a su vez, entre una cantidad mayor de empresas. De este modo, la ya limitada escala general se reduce mucho más aún, al considerarla por empresa. Evidentemente las diferencias de escala general presentes entre Argentina y Brasil, hacen que la mayor reducción de las escalas por empresa sea más aguda en la primera, ya que, en Argentina medio millón de vehículos se divide entre 10 empresas terminales, mientras que en Brasil los 3 millones restantes se dividen en 12 terminales.

A su vez debe observarse que en el caso de Brasil, donde la escala de la producción alcanzó los niveles más desarrollados dentro del MERCOSUR, el crecimiento se concentró en la fabricación de los denominados "carros populares". A partir de los incentivos otorgados por el régimen automotriz brasilero, la producción de los vehículos con motores de hasta 1.000 c.c. pasó a explicar el 70% del total anual (IE-UNICAMP, 2002:54). La concentración en dicho segmentó implicó, a su vez, un límite a las posibilidades de crecimiento externo de la industria automotriz, ya que se trata de "productos" que no tienen demanda más allá del mercado interno (ampliado a su nueva condición de regional).

Otro de los elementos que pone de manifiesto los problemas de competitividad que la industria terminal en la región continúa arrastrando, a pesar del proceso de reestructuración (y en este caso, agravado por dicho proceso), es el del elevado nivel de

[173] Para dar algunos ejemplos que grafican este proceso, podemos tomar el caso de Japón donde con una escala general de la producción de 10 millones de vehículos anuales, la producción total se reparte en 7 empresas distintas. En el caso de España, donde se presenta una escala general similar a la del MERCOSUR con 2,7 millones de unidades al año, la producción se reparte entre 6 empresas terminales. Lo mismo ocurre en Alemania donde 7 empresas producen una masa total de 6 millones de vehículos. Por último, tomemos el ejemplo de otro de los productores emergentes como es Corea del Sur, allí la totalidad de los 4 millones de vehículos es producido por apenas 5 empresas automotrices (OICA, 2009).

capacidad ociosa que presentan las empresas. El crecimiento de la productividad del trabajo que trajo aparejado el proceso de reestructuración productiva durante la década del `90 determinó que los niveles de ociosidad se mantuviesen cercanos al 50% (IE-UNICAMP, 2002: 17). Incluso durante el proceso de crecimiento sostenido de los últimos años la capacidad ociosa se mantuvo en torno del 30% (ANFAVEA 2009). Cuando Marx analizó los efectos de la cooperación (al estudiar las transformaciones en el proceso de trabajo como forma de extracción de plusvalía relativa) destacó que uno de sus beneficios radica en utilizar colectivamente los medios de producción. Éstos transfieren, de este modo, su valor en una masa mayor de mercancías, reduciendo el impacto que el valor de los medios de producción tiene sobre el precio unitario de las mercancías con ellos producidas; proceso al que denominó *economía en el empleo de los medios de producción* (1994:261). La presencia constante de capacidad ociosa de medios de producción implica el fenómeno contrario. Al producir una masa menor de mercancías con un capital constante mayor al utilizado efectivamente, es decir con una importante capacidad ociosa disponible, la parte del desgaste de los medios de producción, que reaparece en el precio de las mercancías, tiene que hacerlo sobre una masa menor de éstas. De modo que el valor del capital constante que se transfiere a cada mercancía es mayor cuanto mayor sea la capacidad ociosa disponible, lo que resulta, a su vez, en un crecimiento mayor de los costos de producción y por tanto en una reducción equivalente de la competitividad de los capitales que producen en estas condiciones.

6.4-b- Participación en el mercado mundial

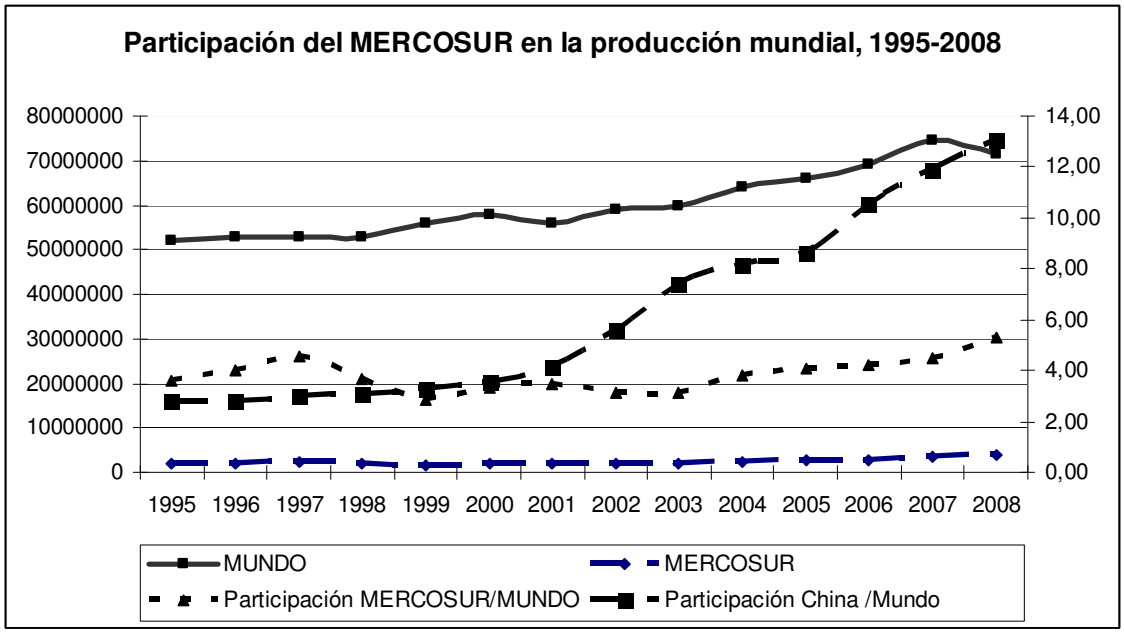
Por otra parte, en el gráfico siguiente podemos observar la relación que tiene la producción automotriz del MERCOSUR con el total de la producción a nivel mundial, en el cual se pone de manifiesto la reducida participación que la región tiene en el mercado mundial automotriz.

La fabricación mundial de vehículos pasó de poco más de 50 millones a mediados de la década pasada, a 73 millones en 2007. En 2008 se inició una crisis que tuvo al sector como epicentro, y desde entonces viene contrayéndose la producción. La expansión sostenida que experimentó el MERCOSUR en este período acompañó el movimiento general del mercado mundial. De modo que con el primer ciclo de expansión, hasta 1997, la participación del MERCOSUR en la producción mundial se acercó al 5%, para reducirse a menos del 3% en 1999 y a partir de 2004 recuperar los

niveles máximos de la década pasada. Con el inicio de la crisis internacional, que repercutió inmediatamente sobre los principales productores mundiales, la participación del MERCOSUR en la producción total ascendió hasta superar el 5%, pero como se puede observar en el gráfico este crecimiento no respondió a la expansión regional sino por el contrario a la contracción de la producción mundial.

El otro dato que está mostrando el gráfico es la trayectoria que desarrolló China como productor de vehículos en los últimos quince años. Es decir el caso de China, que bien podría caracterizarse como un productor "emergente", contrasta fuertemente con el del MERCOSUR (aunque en muchos análisis sobre el sector se los emparente). En China el crecimiento de la producción fue realmente acelerado, de producir menos de 1,5 millón de unidades en 1995 pasó a producir más de 13 millones catorce años después. Lo que se pone de manifiesto al observar el peso que alcanzó en el mercado mundial, de explicar un 4% del total de la producción automotriz en 1995 (la misma proporción del MERCOSUR) pasó –a través de un crecimiento sostenido- a explicar casi el 20% en 2009.

Gráfico 9: Participación del MERCOSUR en la producción mundial, 1995-2008 (unidades y %)



Fuente: ADEFA, ANFAVEA, OICA. Ver datos en anexo

6.4-c- Peso del comercio exterior

La evolución de las exportaciones también pone de manifiesto, tanto los efectos producidos por la reestructuración como la persistencia de los problemas estructurales del sector terminal automotriz de la región.

Si bien efectivamente las exportaciones crecieron, acompañando la reestructuración de manera significativa (Argentina pasó de exportar apenas 5.000 unidades en 1991 a 351.000 en 2008, mientras Brasil partió de un piso de 180.000 unidades exportadas a principios de la década pasada y llegó a exportar más de 800.000 unidades en 2005), el perfil mercado internista de la producción no sufrió cambios profundos. Como podemos observar en el cuadro que sigue la proporción de las exportaciones sobre el total de la producción es bastante baja si se lo compara con otros productores que se ubican en una escala similar[174]. Pero además, el MERCOSUR se diferencia de estos otros productores no sólo por la proporción de exportaciones sobre el total de producción sino, también, por el tamaño de los mercados donde se realizan esas ventas externas (lo que indica si esas exportaciones tienen, o no, posibilidades de crecimiento futuro).

Cuadro 1: Producción y proporción de exportaciones, 1995-2008, países seleccionados (unidades y %)

Productores principales	Prod,1995-2008	Expo, 1995-2008	% expo / prod.
Japón	137	68	49,50%
EEUU	164	23	14,00%
Alemania	77	52	67,50%
Productores emergentes			
España	38	31	81,50%
Corea	44	26	59,00%
México	23	17	74,00%
MERCOSUR	32	8,4	26,00%
Argentina	4	2,4	60,00%
Brasil	27	7	26,00%

Fuente: ADEFA 2009, ANFAVEA 2009.

Como puede observarse en el cuadro (y ya habíamos mencionado con anterioridad) Japón vende su producción automotriz repartida entre el mercado regional de Asia y los mercados de EEUU -y en menor medida en la Unión Europea-, es decir que sus mercados de destino tienen un tamaño que va desde los 8 millones de unidades (en Japón y zonas aledañas, sin incluir China) hasta los 17 millones del mercado estadounidense. Estados Unidos, que tiene un bajo nivel de exportación, dedica su producción centralmente a su mercado interno de 17 millones de vehículos anuales. Alemania, cuya producción se comercializa casi exclusivamente al interior de la UE, cuenta con un mercado de más de 15 millones. Por su parte los productores emergentes

[174] Si bien hay una considerable diferencia entre la proporción exportadora de Argentina y la de Brasil, en seguida veremos que el destino que encuentran estas exportaciones ratifican la condición de mercado internista de la producción automotriz del MERCOSUR.

también abastecen con su alta proporción de exportaciones a sus respectivas regiones de origen, España en la UE, Corea en el sudeste asiático y México en el NAFTA.

Es decir que los países que tienen una escala general de producción similar a la del MERCOSUR exportan entre el 60% y el 80% de esa producción, y lo hacen en mercados cuyos tamaños oscilan entre los 8 y los 17 millones de vehículos anuales. Mientras que, por su parte, las de por sí pocas exportaciones que realizan los países del MERCOSUR se destinan al reducido mercado regional, principalmente al interior del bloque, y otra parte al conjunto de países latinoamericanos con los que se firmaron los acuerdos de complementación económica que establecen preferencias en el comercio automotor. Mercado regional que, así ampliado y todo, no alcanza los 4 millones anuales de vehículos.

Las exportaciones de los países del MERCOSUR tienen, en su gran mayoría, como destino el mercado interno del bloque. Las ventas de vehículos de Argentina a Brasil entre 1991 y 2008 fueron en promedio del 70% del total de lo producido en ese período[175]. En el caso de Brasil la proporción de las exportaciones es mucho menor que las de Argentina pero, de esas pocas exportaciones más del 50% tiene como destino a su socio del MERCOSUR, mientras que el 50% restante se reparte entre los demás países latinoamericanos con los que tiene acuerdos preferenciales[176].

Al hecho de tratarse de una producción realizada en una escala restringida, que tiene como destino el mercado interno regional, debe agregársele que se trata de un mercado interno que se encuentra protegido por un elevado arancel externo. Como puede observarse en el siguiente cuadro, los vehículos importados de fuera del MERCOSUR deben agregar a su precio el 35% en concepto de impuestos a la importación.

[175] Dentro de ese promedio se contienen momentos de retracción en los intercambios comerciales como el experimentado en 2004-2005 cuando alcanzó pisos de sólo el 30%, lo que coincidió con el crecimiento de las exportaciones con destino a México, las cuales en ese período llegaron al 45% del total, luego de la firma del ACE Nº 55. Del mismo modo, se contienen momentos, como el período de crisis 1998-1999 donde las exportaciones a Brasil fueron casi el 100% de las exportaciones totales, o en la actualidad donde esas colocaciones oscilan entre el 85% y el 95%.

[176] También mediante acuerdos comerciales Brasil vende un 10% de sus escasas exportaciones a Sudáfirca.

Cuadro 2: Aranceles de importación para vehículo automotores, países seleccionados 2005/2006

EEUU	2,5%
Japón	0,0%
UE	10,0%
Corea	8,0%
Chile	6,0%
Australia	10,0%
Canadá	6,1%
MERCOSUR (Arg. -Bras.)	35,0%

Fuente: López, 2007:50.

El contar con un mercado interno protegido por un elevado arancel de importación implica que los capitales que producen vehículos automotores pueden vender sus mercancías en el mercado interno a un precio más elevado que el que corresponde a las condiciones normales en el mercado mundial. Este precio más alto al que circulan los vehículos producidos dentro del MERCOSUR les permite a los capitales medios que operan fragmentados para adecuarse al tamaño restringido del mercado regional, compensar los mayores costos que le implican la producción en pequeña escala (la baja productividad del trabajo, la elevada capacidad ociosa, etc.)[177].

[177] Al preguntarnos quién es el que paga, en definitiva, esta diferencia de productividad expresada en los precios más altos sostenidos mediante la elevada protección arancelaria, encontramos como respuesta mayoritaria que son los consumidores. Sin embargo al profundizar en el análisis acerca de quiénes son estos consumidores en el mercado interno regional, encontramos a tres sujetos sociales posibles. Por un lado están los terratenientes que consumen la porción de la renta del suelo que llegó a sus bolsillos comprando vehículos para uso personal. De modo que una parte de la diferencia está sostenida sobre la renta diferencial del suelo. Por otro lado, los capitalistas realizan sus compras con la parte que les toca de la plusvalía extraída a la clase obrera. O sea que si los capitales automotrices venden sus mercancías a un precio que se ubica por encima de su valor, en este caso esa diferencia se paga a través de una redistribución de la plusvalía ya apropiada por los capitalistas. Por último tenemos el consumo de vehículos automotores que realizan los trabajadores y que pagan con sus respectivos salarios. Aquí nuevamente al avanzar en el análisis se presentan dos posibilidades. Una es que al constituir –el consumo de vehículo- una parte de las condiciones necesarias para la reproducción normal de los trabajadores, la diferencia de los precios internos esté incluida en el precio de la fuerza de trabajo, es decir que los salarios tengan incluida la proporción correspondiente al encarecimiento relativo de los vehículos producidos en el MERCOSUR. En ese caso será el conjunto del proceso de acumulación de capital el que deba sacrificar una parte del valor total producido para sostener a los fragmentos de capital que se valorizan mediante la producción de vehículos, ya que los salarios de los trabajadores se ubicaran por sobre su valor como condición para el normal funcionamiento del proceso en su totalidad. La otra posibilidad es que la diferencia de los precios de venta de los vehículos no esté incluida en el precio de la fuerza de trabajo. En ese caso, el trabajador pagaría los vehículos relativamente encarecidos a costa de no poder reproducir su fuerza de trabajo en las condiciones normales. Y de acuerdo con los datos sobre salarios (industriales generales y del sector en particular) que venimos analizando, podemos sostener que es esta última posibilidad la que se está realizando. Es decir que la diferencia de precios se sostienen con una mayor caída del precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. No se trata de que el conjunto del proceso de acumulación debe sacrificar una parte del valor total para sostener a estos fragmentos de capitales medios, sino que son los trabajadores quienes realizan el sacrificio, encontrando más dificultades todavía para reproducir su mercancía en las condiciones normales, a pesar de que permanentemente aumenta la masa de valor por ellos entregada al capital.

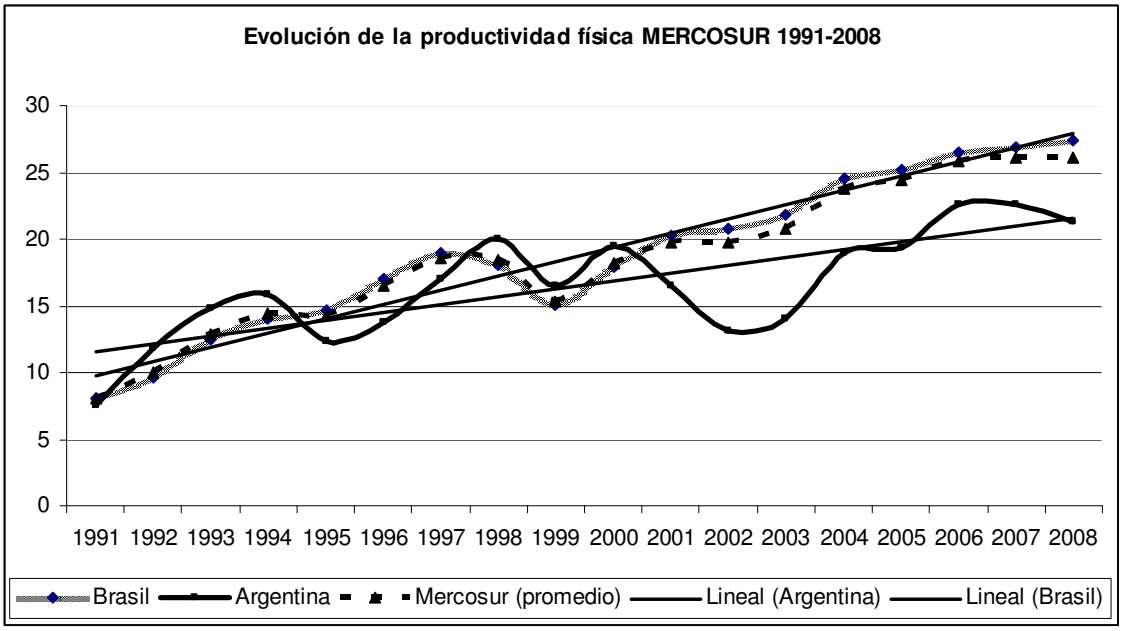
6.4-d- La productividad del trabajo

Dos dimensiones que se pueden utilizar como indicadores para evaluar, de manera aproximada, el comportamiento de la capacidad productiva del trabajo aplicado en la producción de vehículos automotores son: por un lado la productividad física y por el otro la realización de las partes más complejas del proceso de producción, que suele ir acompañado de una creciente inversión en actividades de inversión y desarrollo (I&D).

La productividad física refleja la relación entre la cantidad de vehículos producidos y la cantidad de trabajadores empleados. Si bien este indicador presenta varios inconvenientes para realizar una evaluación precisa del comportamiento de la capacidad productiva del trabajo desplegado[178], de todos modos es el más utilizado para medir y comparar su evolución entre distintas empresas o países.

[178] Uno de los inconvenientes presentados es que al relacionar la producción con el número de empleados por las empresas terminales, el proceso de tercerización –que se transformó en una característica estructural del sector- distorsiona gravemente los resultados obtenidos (CEP, 2008:13). Pero al ser una característica estructural del sector se da por supuesto que esta distorsión está presente en los distintos países o empresas a comparar.
Otro de los inconvenientes señalados es que las diferencias en la tecnología aplicada (especialmente vinculado con la robotización) pueden, también, afectar la precisión del indicador. En ese sentido se plantea que en los países donde se aplica una mayor proporción de avances tecnológicos la productividad aparecerá más elevada que en aquellos donde no se aplican (López, 2007:34). Pero como nuestra intensión es aproximarnos al comportamiento de la productividad del trabajo desplegado en el conjunto del sector, y no por cada obrero individualmente, esta diferencia tecnológica es también indicativa de una mayor capacidad productiva.
Por otro lado se plantea que el indicador no dice nada respecto de las diferencias de valor de los vehículos producidos en cada caso. Entonces se homogeneizaría en él la productividad del trabajo aplicado en la producción de vehículos de mayor valor con otros de menor valor (tal es el caso de la división regional del trabajo que las empresas terminales desarrollaron en Argentina, produciendo los autos medianos, y en Brasil, donde producen los autos más pequeños y por tanto de menor valor) (López, 2007:34). Nuevamente se trata de una distorsión que está presente de manera estructural y por lo tanto acontece entre todos los países que se quieran comparar, es decir no es un problema exclusivo de la región. Pero además la producción automotriz del MERCOSUR se caracteriza por su atraso tecnológico y la baja calidad de sus componentes (seguridad, confort, calidad de los materiales, etc.), por lo tanto la presencia de la distorsión señalada tiende a sobreestimar la productividad desplegada en el MERCOSUR al ser comparado con otros productores.
Lo mismo sucede con la sobreestimación de la productividad regional, si se tiene en cuenta el escaso peso que tienen las actividades de I&D localmente comparado con otros países. En este sentido el indicador de vehículos por empleados en los países donde se realiza una mayor proporción de trabajo complejo, y que por tanto tiene una proporción importante de empleados afectados a él, tenderá a ubicarse más abajo que en aquellos países donde la masa de empleados está casi completamente abocada a la producción directa de los vehículos, como es el caso del MERCOSUR.
En síntesis, el indicador de productividad física presenta una serie de distorsiones a su interior pero no sólo es el indicador que se utiliza de manera general en los estudios sobre el sector, sino que además tiende a sobreestimar la productividad desplegada en la región. La cual de todos modos, como veremos a continuación se encuentra muy por debajo de la que rige a las producciones que se realizan en las condiciones normales.

Gráfico 10: Evolución de la productividad física MERCOSUR 1991-2008 (unidades / empleo)



Fuente: ADEFA 2009, ANFAVEA 2009Ver datos en anexo

Como puede observarse en el gráfico, el resultado de la reestructuración productiva en este terreno fue la tendencia al crecimiento constante de la productividad. Así mientras a principio de la década de 1990 la productividad promedio era de apenas 8 vehículos anuales por trabajador empleado, en el año 2008 esta relación ya se ubicaba en torno a los 25 vehículos por trabajador.

Sin embargo, a pesar de esta tendencia al crecimiento constante el nivel alcanzado por la productividad física del trabajo desplegado en el MERCOSUR se encuentra muy por debajo de la que se aplica en otros países (tanto productores principales como productores emergentes). Internacionalmente la productividad del trabajo se ubica en un nivel de más del doble de la aplicada en la región, cuando lo que tomamos en consideración son a los países en su conjunto (además en el caso de Japón debe tenerse presente la distorsión introducida por la gran proporción de trabajadores dedicados a las actividades de I&D que, como dijimos tienden a subestimar la productividad del trabajo efectivamente aplicada). Sin embargo cuando se toman casos puntuales de determinadas fábricas, el nivel de productividad alcanzado aumenta considerablemente. De acuerdo a un informe del *World Markets Research Center* (WMRC) del año 2003, la productividad de las fábricas europeas en la década de 1990 era del orden de los 60 vehículos por trabajador, mientras que a principios de la década

siguiente ya se habían elevado al orden de los 80 vehículos. En el caso de la fábrica que la empresa Nissan tiene en Gran Bretaña, en el año 2002, la productividad por trabajador había llegado a 98 unidades anuales, así como la de Renault en España a las 89 unidades por trabajador empleado (WMRC, 2003).

Cuadro 3: Productividad física 2002-2007 países seleccionados

Japón	55
España	40
Gran Bretaña	65

Fuente ANFAC, JAMA, SMMT

La segunda dimensión que nos permite aproximarnos a la cuestión de la capacidad productiva del trabajo desplegado en la producción terminal automotriz del MERCOSUR es la cantidad y calidad del trabajo complejo desplegado y con ello la masa de recursos utilizados para las actividades de investigación y desarrollo.

El proceso de reestructuración productiva a nivel global del sector determinó que se produjera un fuerte proceso de centralización de estas actividades, sea en las casas matrices o en las filiales más importantes a nivel mundial. De modo que al conjunto de las filiales que las empresas terminales tienen por el mundo puede caberles la responsabilidad de desarrollos parciales, que luego se insertan en la división internacional que las matrices coordinan, o simplemente limitar sus actividades de trabajo complejo a la adaptación de los productos desarrollados en otros lugares del mundo para que sean aptos para la producción en sus respectivas regiones.

Esta diferencia en la extensión del trabajo complejo se reflejó, durante la década de 1990, en la cantidad de trabajadores calificados (vinculados a las actividades de ingeniería) que las empresas tenían en –por ejemplo- sus casas matrices y en las filiales ubicadas en el MERCOSUR. Al tomar el caso de Volkswagen y su centro de producción en Wolfsburgo -uno de sus centros principales- vemos que contaba con 12.000 técnicos, ingenieros y especialistas vinculados a las actividades complejas de la producción automotriz (a lo que puede sumarse los 4.000 trabajadores calificados empleados por Audi, propiedad del mismo capital) (Calvalho, 2002:150). Mientras que la filial de la Volks en Brasil, donde se concentran las actividades vinculadas a I&D, tenía en ese momento menos de 500 trabajadores calificados (Quadros, Queiroz, 2001:40).

En el mismo sentido, cuando se observa la masa de recursos que cada empresa destina a las actividades de I&D en relación al total de su facturación, también se refleja

la escasa actividad de trabajo complejo realizado en la región. Mientras en Argentina las empresas destinan menos del 1% del equivalente a su facturación a estas tareas, Ford en EE.UU. utiliza cerca del 5%, Toyota en Japón el 4,5%, GM el 3,1%, VW el 3,3% y Honda el 5,5% (Cenda, 2008:24).

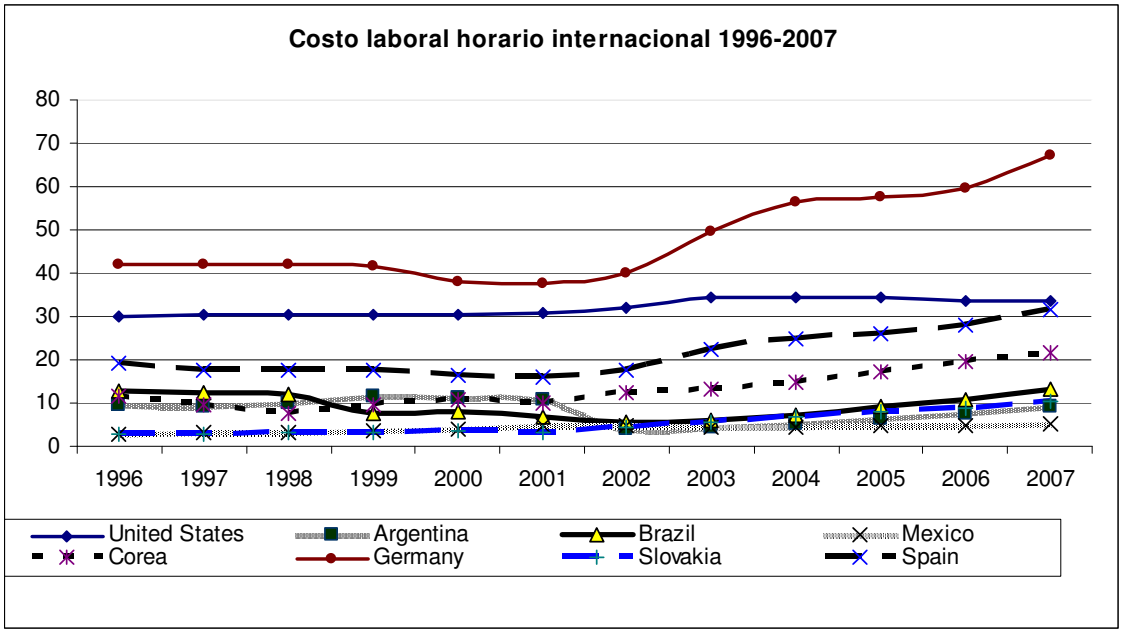
Pero, además, de la diferencia en la cantidad de los recursos (trabajadores y presupuesto) destinados a las actividades que utilizan el trabajo complejo, y que por lo tanto suponen la aplicación de una mayor capacidad productiva del trabajo, debe destacarse la diferencia existente en cuanto a las actividades desplegadas en cada caso. En las casas matrices, o en las filiales que participan de la parte compleja de la división internacional del trabajo que las empresas despliegan, las investigaciones y los desarrollos tecnológicos giran en torno al descubrimiento y aplicación de nuevos materiales y combustibles, y al desarrollo de la telemática –es decir a los sistemas de trasmisión de datos, de interconexión entre el conductor y el vehículo, la navegación por Internet y la tecnología microelectrónica de abordo. Mientras que en los países del MERCOSUR la investigación y desarrollo se limita a la adaptación de los productos desarrollados en otras partes del mundo, a las condiciones locales de producción y consumo (condiciones regionales de rodado –adaptando los sistemas de suspensión-, la disponibilidad o no de determinados materiales, a la utilización de combustibles alternativos –alcohol, gas comprimido, gas oil y naftas con mayor nivel de plomo, etc.). Este proceso de adaptación de productos puede complejizarse relativamente, especialmente en Brasil, a través del diseño de productos específicos para la región (como son el modelo Meriva de GM, Ecosport de Ford, o la familia del Palio en Fiat). Pero no debe perderse de vista que estos diseños locales están basados en plataformas desarrolladas desde las casas matrices –o de otras filiales-, es decir que se trata de una adaptación de diseño, más compleja que las vinculadas a las condiciones de consumo, pero no deja de reducirse a una adaptación (Carvalho, 2002:100-102).

6.4-e- Costo laboral horario

En cuanto a la situación de los costos laborales horarios que deben enfrentar los capitales automotrices medios que producen fragmentados al tamaño del mercado interno regional, se verifica una situación similar a la del conjunto de los capitales industriales que producen en el MERCOSUR (que analizamos en capítulos anteriores). Es decir, se observa un proceso de caída de los costos laborales en el MERCOSUR mientras en el resto de los países considerados (tanto los productores principales de

vehículos como los emergentes) se experimentó una suba de estos costos. También en los datos particulares del sector se expresa que los cambios en las relaciones laborales y en la legislación fueron la forma concreta a través de la cual se produjo la caída del precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, como parte del proceso específico de acumulación de capital en la región y no, de la respuesta a una tendencia general del sector a escala mundial.

Gráfico 11: Costo laboral horario internacional, sector automotriz 1996-2007 (U$S)



Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (BLS) 2009. Hourly Compensation Costs for All Employees: U.S. Dollars, 33613 Manufacturing (NAICS 3361-3363) Ver datos en anexo

Como puede observarse en el gráfico tanto en los países donde la producción automotriz se ha concentrado históricamente (Alemania y EEUU) como en aquellos que entran en la categoría de productores emergentes, y que se han constituido en el lugar de radicación de las partes más simples del proceso internacional de producción para abastecer a los mercados concentrados gracias a los bajos salarios pagados en ellos (España, Eslovaquia, para la UE, México para el NAFTA y Corea para el sudeste de Asia), los costos horarios han presentado una tendencia alcista. Mientras que en el MERCOSUR los costos han caído de manera abrupta mediante las devaluaciones producidas en 1999 en Brasil y en 2002 en Argentina. En Brasil el costo laboral horario era en1996 de US$ 12,9, en 1999 cayó a U$S 7,7 y continúo bajando hasta ubicarse en 2002 en U$S 5,7; en Argentina el costo era de U$S9,6 en 1996, bajando hasta U$S 3,9 en 2002. Recien después de la recuperación salarial de los últimos años volvieron a

ubicarse a los niveles de 1996. Es decir que, en ambos países, todo el proceso de recuperación y posterior crecimiento "récord" se sostuvo sobre costos laborales agudamente deprimidos (y esto tanto en términos internos como internacionales).

En el caso de Alemania y EE.UU. los costos laborales horarios además de una tendencia a la suba presentan una diferencia de magnitud abismal (en Alemania el valor de una hora de un trabajador automotriz es de U$S 42, en EEUU. es de U$S 33, mientras en Argentina es U$S 9 y en Brasil de U$S 13 en el año 2007). Los productores emergentes más antiguos presentan una trayectoria que tiende a la convergencia con los productores principales. De modo que España presenta unos costos laborales horarios similares a los de EE.UU. en 2007, cuando en 1996 se ubicaba un 35% por debajo. A su vez Corea, que en 1996 presentaba costos laborales similares a los del MERCOSUR, una década después los duplica (ubicándose en U$S 22 el costo de la hora de trabajo). Mientras que los países del este europeo, recientemente incorporados en la UE y hacia donde la actividad automotriz de Europa parece comenzar a desplazarse, en 1996 presentaban un costo laboral horario menor a los U$S3 y en 2007 ya había ascendido a los U$S 11. Por último, México, quien desde la formación del NAFTA se ha especializado en la producción automotriz para EE.UU. explotando una fuerza de trabajo extremadamente abaratada, también experimentó un crecimiento de sus costos laborales. Si en 1996 era de U$S 2,7 para el año 2007 ya se había duplicado hasta alcanzar los U$S 5,3.

Nuevamente, los datos internacionales sobre costos laborales, dejan en evidencia que los problemas de competitividad internacional, en este caso del sector automotriz del MERCOSUR, no radican en los salarios pagados a sus obreros. Sino que por el contrario, como venimos sosteniendo en esta tesis, éstos son parte de las condiciones que permiten la reproducción de su existencia a pesar de la baja competitividad.

6.4-f- Calidad y precio

Para terminar con este rápido panorama general que presenta el sector terminal automotriz del MERCOSUR, luego de su "exitoso" proceso de reestructuración, y su relación con la situación que impera en el mercado mundial, en donde rigen las condiciones normales de producción (de las que el MERCOSUR se encuentra profundamente alejado), mencionaremos alguna información referente al atraso de los precios y calidad de los productos regionales.

En el informe elaborado por Cenda (2008:27) se realiza una comparación puntual entre la producción de la empresa PSA en Argentina y en España, tomando como elemento de comparación un modelo producido en los dos países y uno que sólo se produce en Europa. Al comparar el vehículo que se produce en el MERCOSUR y Europa (Peugeot 206) se destaca que su precio en dólares es similar en Argentina y en España –U$S15.000-, mientras que las prestaciones de confort y seguridad no son las mismas, sino que son mayores en el modelo europeo. En el caso del modelo producido en España (Peugeot 406) el precio al que se vende en el MERCOSUR es considerablemente más alto[179] que el que rige en España –U$S 47.000 y U$S 35.000, respectivamente. Además el informe destaca la diferencia salarial existente entre ambos países – el salario en Argentina es 5 veces menor que el vigente en España- y, a partir de allí, el contraste en la cantidad de salarios industriales que los trabajadores de cada país deberían invertir para comprar cada modelo.

Por otro lado el capítulo brasilero del *Transnational Information Exchange* (TIE-Brasil)[180], publicó este año una nota destacando la simultaneidad del lanzamiento del nuevo modelo Corsa de Chevrolet en el MERCOSUR mientras en China estaba siendo sacado de producción (bajo el nombre de Chevrolet Sail). El dato resulta expresivo de, por lo menos, dos de las características del sector automotriz regional. Por un lado remarca el atraso que todavía presenta la región en cuanto a la renovación de modelos. Cuando, finalmente, se realizó una renovación sobre uno de los modelos más viejos de la marca en la región, ésta se limitó a una modificación superficial de la carrocería mientras, simultáneamente, esa nueva versión estaba dejando de producirse en uno de los mercados de comportamiento más dinámico. Pero, por otro lado, la nota pone de manifiesto que al atraso de productos se suma el atraso de los precios, el cual como dijimos es expresivo de las condiciones de baja productividad en la que se lleva adelante la actividad en la región y que sólo puede sostenerse al amparo de un armado arancelario que la proteja. El modelo que dejaba de producirse en China se estaba vendiendo a un precio de RMB 56.800 (Yuan Renminbi, moneda nacional de China), cuyo equivalente en reales y en pesos es: R$ 14.600 y A$ 22.600. Mientras que la "renovación" del Chevrolet Corsa 2010 en el MERCOSUR cuesta R$ 29.000 y

[179] Esta diferencia del orden del 35% responde a las condiciones de protección que rige para los vehículos producidos localmente.

[180] Se trata de una red internacional para el intercambio de información y experiencias entre trabajadores de empresas multinacionales. Fundada originalmente en Holanda en 1978, cuenta con capítulos en distintos países en el conteniente Americano, en Europa y en Asía.

A$45.000, es decir el doble del valor que tenía el modelo que salió de producción en China (TIE-Brasil, 2010[181]).

6.5- La integración productiva en el MERCOSUR como forma concreta de la reproducción de las condiciones específicas de valorización de los capitales del sector automotriz.

En síntesis lo que vimos en esta rápida comparación de la *performance* productiva de la industria terminal automotriz del MERCOSUR y su comparación con la situación internacional del sector es que, a pesar de los logros obtenidos en cuanto al crecimiento del volumen de producción y del mejoramiento de la productividad física, como producto del proceso de reestructuración realizado desde la conformación del bloque regional, la brecha productiva que separa a las condiciones de producción del MERCOSUR respecto de las condiciones normales de producción a nivel mundial continuó acentuándose. De modo que resulta muy difícil sostener que los países del MERCOSUR forman parte de las estrategias globales de los capitales propietarios de las terminales automotrices, a través de su participación en los sistemas de producción integrados internacionalmente, es decir en la nueva división internacional del trabajo. La *performance* regional contrasta en varios aspectos con la desarrollada por México en América del Norte, España en la Unión Europea y Corea en el sudeste de Asia.

En Argentina y Brasil, después del proceso de reestructuración productiva que los capitales emprendieron en el marco de la conformación del MERCOSUR, la producción continúa realizándose en escala reducida[182], lo que implica mayores costos de producción. Esta escala pequeña corresponde a que la producción se destina a un mercado interno regional[183]fuertemente protegido, lo que viabiliza la circulación interna

[181] La nota apareció publicada en la página del TIE, http://www.tie-brasil.org/noticias.php, el día 07/04/2010.

[182] Un dato revelador de la dimensión concreta que tiene la pequeña escala es que: a lo largo de los 50 años que lleva la producción terminal en Argentina lleva acumulada una producción total de 12 millones de vehículos, es decir menos que la producción realizada en China sólo en el año 2009, o que EEUU en 1995 o Japón en 1997. Por su parte Brasil, con la enorme diferencia de escala que guarda con su vecino, lleva acumulada en sus 50 años de producción automotriz la suma de 53 millones de unidades, de modo que el gigante latinoamericano no podría abastecer un solo año de consumo de vehículos en el mercado mundial con todo lo producido a lo largo de su historia (recordemos que el consumo mundial, con retracción por la crisis y todo en el año 2009 se ubicó en 62 millones).

[183] Esta apreciación es valida para el conjunto agregado del sector automotriz de la región, pero además lo es para casi todas las empresas terminales estudiadas por separado.
En el caso de Brasil las empresas que presentan una escala más grande de producción (que en comparación con las de Argentina aparecen como gigantescas, pero que se empequeñecen al compararlas

de las mercancías –los vehículos automotores- a precios más altos que los vigentes en el mercado mundial. A su vez, esto expresa la baja productividad del trabajo aplicado en la producción (con una ausencia casi absoluta de tareas que requieren trabajo complejo) que se refleja en la escasa competitividad internacional, y por tanto en la nula participación en las exportaciones mundiales

De modo que las transformaciones en la producción no significaron un cambio estructural del sector automotriz en el MERCOSUR, sino que simplemente redujeron, parcial y temporariamente, la presión que la brecha productiva -entre las condiciones locales y las condiciones normales de producción- ejerce sobre los capitales involucrados, para garantizar la continuidad de su reproducción sobre las mismas bases específicas sobre las que venían operando (es decir a condición de apropiar riqueza social extraordinaria para compensar sus menores tasas de ganancia concreta). En otros términos, y abordando directamente la pregunta que nos hiciéramos al comienzo del capítulo, el papel desempeñado por el proceso de reestructuración productiva en el MERCOSUR fue modernizar relativamente la producción. Sin esta modernización, hubiera resultado imposible el sostenimiento de la industria terminal en la región. El nivel de atraso tecnológico era tan marcado que, sin esta modernización relativa, el sostenimiento de la producción hubiera resultado más costoso que los beneficios extraordinarios que se pudiesen obtener. De modo tal que la reestructuración productiva

---

internacionalmente) no superan el 40% de proporción exportadora. Como ejemplo, tomando como referencia los últimos años de "record histórico", VW en Brasil produce con una escala de algo más de 800 mil unidades anuales y exporta el 40% de ella, GM sobre una escala máxima de 600 mil unidades anuales llegó a exportar un 30% y Ford sobre una escala más pequeña, 350 mil unidades anuales, exportó también el 40%. Pero debe recordarse que de esas exportaciones casi el 60% tienen como destino la Argentina, es decir el mercado interno del MERCOSUR, el 12% va a parar a México, vía acuerdos preferenciales, y otro 7% al resto de los países de América Latina, con acuerdos preferenciales también. Es decir que el 80% de esas exportaciones son posibles por la protección arancelaria.

En el caso de Argentina las empresas que lograron una mayor proporción exportadora, también destinaron sus ventas externas o bien a Brasil o al resto de los países latinoamericanos donde las preferencias arancelarias les permiten competir. La única excepción está constituida por la producción de utilitarios de carga y transporte de personas fabricada por Mercedes- Benz (el modelo Sprinter) que, aunque sobre una muy reducida escala de producción -32 mil unidades anuales-, coloca sus ventas externas –el 85% de su producción- en mercados más diversificados. Un 30% de sus exportaciones van a Brasil, pero un 40% tiene como destino distintos países de Europa, otro 25% se reparte entre países de Asia, África y Oceanía, y el resto se coloca en América Latina. Después Toyota que exportó en 2007 el 70% de las 70 mil unidades que produjo, concentró el 85% de esas exportaciones en mercados donde contaba con preferencias arancelarias; PSA exportó el 45% de su producción anual -130 mil vehículos-, destinando más del 80% a los mercados latinoamericanos -65% a Brasil, 9% a México y 8% al resto de América Latina; en el caso de Ford, exporta el 70% de las 50 mil unidades de las camionetas Ranger producidas, el 65% de ellas fueron a Brasil, el 30% a México y el 5% restante a los demás países latinoamericanos ; VW, a su vez, alcanzó a producir 50 mil unidades anuales del modelo Suran, de los cuales más del 75% fue a Brasil y otro 18% a México; por último, de los 115 mil vehículos producidos por GM en Argentina se exportaron aproximadamente el 70%, en este caso el 90% de las exportaciones tuvieron como destino Brasil mientras el resto se distribuyo por el conjunto de América Latina.

se constituyó en una condición necesaria para seguir apropiando los beneficios extraordinarios.

Pero, además, el mismo proceso de integración y reestructuración productiva, mediante el cual se materializó esta reproducción de las condiciones específicas, se constituyó en un mecanismo especial para la apropiación de riqueza social extraordinaria. En parte a través de la renta diferencial del suelo que estos capitales se apropiaron al utilizar las monedas nacionales sobrevaluadas, tanto para abaratar sus importaciones como al aumentar sus ganancias internas al remitirlas al exterior. La importación de insumos y equipos, con la moneda sobrevaluada, constituyó uno de los pilares del proceso de modernización productiva. Otra porción de riqueza social extraordinaria apropiada por los capitales propietarios de las empresas terminales fue la ganancia que vieron escaparse los pequeños capitales que los proveen. Como vimos, el proceso de reestructuración implicó un cambio en la relación entre terminales y autopartistas que aumentó la presión de las primeras sobre los segundos. Y otra porción considerable de riqueza social extraordinaria fue apropiada a través de los distintos regímenes especiales mediante los cuales los Estados Nacionales (y sub-nacionales) administraron el proceso de integración en cuyo marco se produjo la reestructuración. Estos regímenes automotrices implicaron la transferencia de riqueza social extraordinaria que los distintos niveles del Estado realizaron a través de donaciones, subsidios, exenciones impositivas, preferencias arancelarias, etc.

De acuerdo con esta evaluación resulta clara cuál es la respuesta que encontramos a los interrogantes que se fueron acumulando a lo largo de los últimos capítulos. Al no haberse efectivizado un cambio estructural sobre las condiciones en las que se realiza la producción terminal automotriz en el MERCOSUR, y por lo tanto no encontrarse incluida en la nueva división del trabajo, queda de manifiesto que el proceso de caída sistemática del precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, experimentado durante las últimas décadas y que se fue materializando a través de los cambios en la legislación y en las relaciones laborales que viabilizaron tanto la intensificación de la explotación como la caída de los salarios reales, se constituyó en una de las fuentes de riqueza social extraordinaria para los capitales medios que se valorizan fragmentados a través de la producción de vehículos automotores en el MERCOSUR. Estos capitales, por tanto, se siguen reproduciendo sobre las mismas bases específicas que durante el período previo a la llamada reestructuración productiva.

De este modo, también se ve fortalecida la tesis específica sostenida en este trabajo. Esta tesis, como planteamos anteriormente, es que el MERCOSUR se constituyó en la forma concreta mediante la cual se reprodujo el proceso de valorización del capital en el sector terminal automotriz, reproduciendo las características específicas que portan los procesos nacionales de acumulación de capital. Es decir, la reproducción de la posibilidad de que los fragmentos de capitales medios continúen valorizándose a una tasa de ganancia similar a la tasa media de ganancia, sin tener que producir en las condiciones medias de producción, compensando la diferencia existente entre las tasas de ganancia concretas a través de la apropiación de las distintas fuentes de riqueza social extraordinaria.

Lo mismo ocurre con nuestra afirmación de que las distintas imperfecciones presentadas por el proceso de integración son a su vez formas a través de las cuales se realiza el papel de este proceso como condición material para el sostenimiento y reproducción de las condiciones específicas de valorización de los capitales en cuestión. Las imperfecciones específicas en el sector de la industria terminal tomaron la forma del incumplimiento sistemático de los acuerdos establecidos en la Política Automotriz del MERCOSUR. Estos incumplimientos se manifestaron en la existencia de subsidios e incentivos que distorsionan la distribución de la producción dentro del bloque o en el establecimiento de condiciones preferenciales para la importación de partes y piezas, e implicaron, como vimos, transferencias de riqueza social a favor de los capitales medios fragmentados. La imperfección que significa la ausencia de una política monetaria común les permite a las empresas desplazar las producciones de un país a otro aprovechando el tipo de cambio más conveniente para realizar tanto las importaciones de partes como las exportaciones, alterando la asignación de cuotas de producción (de los modelos en los que esto es posible) entre los distintos socios, de acuerdo al tipo de cambio de cada uno. Lo mismo ocurre con el escaso desarrollo alcanzado en la "dimensión sociolaboral" de la integración, lo cual les permite a los capitales ubicados en cada lado de la frontera potenciar la competencia entre los trabajadores de cada país, como mecanismo de agudización de la competencia entre los trabajadores. Esto facilita, a su vez, las condiciones para realizar la intensificación de la producción y la reducción de los salarios.

Puesto en otros términos, el proceso de integración regional del MERCOSUR se constituyó en el modo concreto mediante el cual los capitales medios fragmentados que se valorizan a través de la producción de vehículos automotores en Argentina y en

Brasil reproducen la posibilidad de acumularse en condiciones similares a las normales (en cuanto a la ganancia total que apropian) pero sin la necesidad de desplegar la productividad del trabajo necesario para competir en las condiciones normales de producción que imperan en el mercado mundial. Y esto quiere decir que estos capitales se reproducen sin desplegar, aquella productividad del trabajo que determina los precios de producción que rigen la formación de la tasa media de ganancia, y por tanto, sin impulsar, de manera permanente, el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad.

6.6- Nueva transición a formas más concretas

En el apartado que estamos cerrando analizamos el proceso de caída del precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como el contenido encerrado en las transformaciones productivas y de las relaciones laborales. Es decir, estudiamos las formas concretas en que se desarrolló esa caída que aportó a la reproducción de las condiciones específicas de valorización de los capitales en el sector terminal automotriz del MERCOSUR. Pero estas transformaciones se realizaron, a su vez, bajo formas todavía más concretas. Bajo formas que son inmediatamente observables *en la superficie misma de la sociedad, a través de la acción mutua* de las diversas clases sociales, *a través de la concurrencia, y tal y como se reflejan en la conciencia habitual de los agentes de la producción* (Marx, 1995:45).

De manera general, los fenómenos sociales a través de los cuales se manifestó y se efectivizó ese proceso de transformación fueron encarnados por las acciones políticas y gremiales de los actores sociales que interactúan inmediatamente en el proceso de compra de la fuerza de trabajo. Puesto de otro modo, fue a través de la lucha de clases sostenida entre los vendedores y compradores de la fuerza de trabajo que se realizó el proceso de venta sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como fuente de plusvalía extraordinaria que aportó a la reproducción de las condiciones específicas de valorización de los capitales medios fragmentados que producen vehículos automotores en el MERCOSUR.

De modo tal que pasaremos a analizar las distintas acciones realizadas por ambas clases sociales en su proceso de enfrentamiento por establecer las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo en el marco del proceso de integración y reestructuración productiva. Además buscaremos poner de manifiesto la importancia que tiene realizar el estudio conjunto del accionar de las organizaciones gremiales de las

clases en ambos países conjuntamente, dada la mayor inmediatez con la que se presenta la relación entre las distintas porciones nacionales de las clases. Inmediatez que aparece determinada por el proceso de integración regional. En otros términos, el proceso de integración regional pone más fuertemente en evidencia la importancia de las acciones desplegadas en ambos procesos nacionales a la hora de materializar las condiciones de compra venta de la fuerza de trabajo, haciendo más difícil analizar el accionar de la clase obrera en ambos países por separado, dada la influencia que las condiciones de explotación en un proceso nacional ejerce sobre el otro y que la acción de los representantes directos del capital de un país ejercen sobre las condiciones generales de venta de la fuerza de trabajo en el conjunto de la región.

Por todo esto es que en los próximos capítulos buscaremos avanzar sobre el conocimiento de qué papel concreto jugó la lucha de clases en la reproducción de las condiciones específicas de valorización en el sector de la industria terminal automotriz. Como momento necesario para contribuir a la discusión sobre qué rol ocupa, y de qué modo lo hace, la clase obrera en el proceso de integración regional. Es decir ¿cuáles son las perspectivas del proceso de integración para la clase trabajadora?

Capítulo 7: **Argentina, la lucha de clases en la industria terminal 1994-2008, flexibilización, intensificación y resistencia en la disputa por el precio de la fuerza de trabajo.**

En este capítulo veremos cómo se fue realizando la extracción y apropiación de la plusvalía extraordinaria que aporta a la reproducción de los capitales automotrices en el MERCOSUR, a través de las acciones concretas encarnadas por los actores sociales involucrados en el proceso de producción, en el caso de Argentina. Es decir cómo la lucha entre los representantes directos del capital y los obreros que estos explotan fue materializando los procesos de reestructuración productiva y la implementación de la flexibilización laboral. Al analizar la lucha de clases desplegada en el sector veremos la interacción concreta entre las acciones mediante las cuales avanzaron los compradores de fuerza de trabajo y la resistencia efectuada por los vendedores de esa mercancía, así como la influencia que ejercieron sobre estas acciones los movimientos cíclicos propios de la acumulación de capital en general y en el sector terminal automotriz en particular.

Luego, sobre la base de éste análisis y el del proceso desplegado en el caso de Brasil (que veremos en el próximo capítulo), podremos avanzar en el análisis del papel desempeñado por la integración regional en esta dimensión. Así podremos no sólo comparar las acciones desarrolladas por cada una de las clases sociales (y sus representantes) en el conjunto del MERCOSUR, sino que podremos analizar si éstas acciones tienden también a integrarse en un espacio común, o no.

7.1-La recolección de datos y los criterios utilizados

Para analizar este proceso de lucha hemos contabilizado, sistematizado y clasificado, los distintos conflictos registrados durante el período transcurrido entre 1994 y 2008 (excluyendo el último trimestre de ese año). El inicio en el año 1994 responde en parte, a que ese año se definió tanto la estructura institucional como la forma – con qué esquema y qué plazos- que adoptaría el proceso de integración y, a partir de entonces las empresas automotrices dieron comienzo a la segunda etapa de su proceso de reestructuración productiva, en la cual –como vimos- ya consideraban a la región en conjunto como ámbito para su acción. Es decir que en ese momento comenzó a tomar forma definitiva el proceso de integración productiva. Además, en el caso de Argentina fue el año en el que debía ser renovado el acuerdo tripartito que regía para el

sector. Como veremos en breve, el curso seguido por la renovación del acuerdo desató el primer conflicto abierto entre la organización sindical y las empresas terminales[184]. El corte de la sistematización de los conflictos en el inicio del cuarto trimestre del año 2008, responde a que en ese momento se estaba desatando una nueva etapa en la crisis de superproducción del capital a nivel mundial, la cual tuvo una de sus expresiones más agudas justamente en el sector de la industria automotriz. De modo que, la presencia de la crisis en el sector automotriz del MERCOSUR modificó el curso que venía desarrollando el conflicto laboral, dando lugar a un cambio brusco en el escenario, en las relaciones de fuerza y en las acciones llevadas adelante por cada actor. Los efectos inmediatos que esa crisis provocó sobre el sector en el MERCOSUR parecen haber pasado, sin embargo la crisis internacional misma todavía no se cerró, por lo que nosotros detuvimos nuestra exposición en 2008.

Para medir los distintos conflictos tomamos en cuenta tanto las acciones que desarrollaron los obreros como las acciones que desarrollaron los capitalistas (o los representantes directos del capital). Al tratarse de una relación resulta necesario, sobre todo a la hora de intentar sacar conclusiones, tener en cuenta la actuación desplegada por cada uno de los dos términos de dicha relación (y no sólo las efectuadas por uno solo de ellos). Este modo de proceder llevó a que, en algunos casos, acciones desplegadas en torno de un mismo conflicto tuvieran que ser contabilizadas dos veces, una vez como la acción de un actor y la segunda vez como la respuesta del otro actor. Por ejemplo, cuando los capitalistas avanzan sobre el empleo con despidos y luego de la intervención del sindicato se negocia su transformación en suspensiones, el mismo conflicto fue contabilizado como una acción capitalista y una acción obrera (la amenaza de despidos y suspensiones, por un lado, y la negociación sindical para transformarlos, por el otro lado). En el mismo sentido se consideraron como acciones independientes las realizadas por los representantes de los distintos capitales -distintas empresas-, así como las realizadas por los trabajadores de cada una de ellas. Solamente se contabilizó como una sola acción obrera cuando en dicha acción confluyen los trabajadores de las distintas empresas, por ejemplo cuando el sindicato realizó una movilización conjunta. Por el contrario, cuando la puesta en práctica de una acción conjunta requiere el

[184] Si bien el SMATA había protagonizado una serie de conflictos entre 1991 y 1994, estos se concentraron en las actividades vinculadas con los trabajadores de los concesionarios de venta automotriz. El sindicato, también participó en el primer paro general bajo el gobierno de Menem en noviembre de 1992. Sin embargo, desde la firma inicial del acuerdo en 1991 no se había producido ningún conflicto en el sector terminal (Santella, 2008:161, 225).

despliegue de acciones en cada empresa por separado, como es el caso de un paro nacional, se contabilizó cada acción como una unidad en si misma.

Para realizar esta medición utilizamos como base las noticias publicadas tanto en la prensa de circulación nacional, la prensa sindical así como la de los partidos políticos que intervienen (o buscan intervenir) en los conflictos, las actas y convenios colectivos publicados por el Ministerio de Trabajo, las publicaciones analíticas realizadas desde el ministerio, y los estudios elaborados desde el ámbito académico.

Después de haber contabilizado las distintas acciones desplegadas en el período por cada una de las clases (o sus representantes), realizamos una diferenciación y clasificación esquemática de las mismas. Separamos entre, las acciones obreras realizadas en pos de aumentar el precio de venta de la fuerza de trabajo (salariales) de aquellas en las cuales se defienden tanto los puestos como las condiciones de trabajo. Es decir que en esta última categoría incluimos tanto las acciones de resistencia directa de los trabajadores frente a los despidos, suspensiones, etc., como las negociaciones sindicales que buscaron reducir el impacto a través de los acuerdos que, en su mayoría, transformaron los despidos en suspensiones y retiros voluntarios, o que establecieron las condiciones para la implementación de los planes de suspensión y los de desvinculación productiva. En esta categoría de defensa del puesto y las condiciones de trabajo se incluyeron también las acciones de resistencia frente a los intentos de aplicar medidas de flexibilización laboral (cuando hubo resistencia a la tercerización, a los cambios de encuadre sindical que empeorasen las condiciones salariales, etc.). Además entre las acciones obreras también se diferenciaron aquellas que se realizaron en el marco de la participación de la organización gremial en acciones de carácter general como fue, por ejemplo, la participación en paros generales a nivel nacional.

En cuanto a las acciones desplegadas por los representantes directos del capital, se contabilizaron aquellas tendientes a innovar en las relaciones laborales, es decir cuando avanzaron en la implementación de la flexibilización de las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo. Parte de esta implementación se cristalizó en los acuerdos y convenios colectivos firmados entre empresas y sindicato, y otra parte fueron realizados de hecho –como el caso de la tercerización en Ciadea-. En el caso de los convenios de trabajo se los contabilizó sólo cuando introdujeron alguna novedad en términos de flexibilización (es decir que no se contó cada renovación del convenio como una nueva acción, excepto cuando la renovación incluyó cambios más flexibles respecto del anterior). Mientras que en el caso de los avances de hecho, fue la respuesta

dada por los trabajadores la que nos permitió registrar la acción capitalista[185]. Por otro lado, contabilizamos todas las acciones desplegadas para producir la desvinculación de los trabajadores bajo sus distintas formas, es decir: despidos, suspensiones, no renovación de contrato o programas de retiros voluntarios.

7. 2-Resultados generales de la recolección de datos

Entre 1994 y 2008 contabilizamos 186 de estas acciones realizadas en el sector terminal automotriz. De las cuales 110 fueron realizadas por los trabajadores y 76 por los representantes del capital.

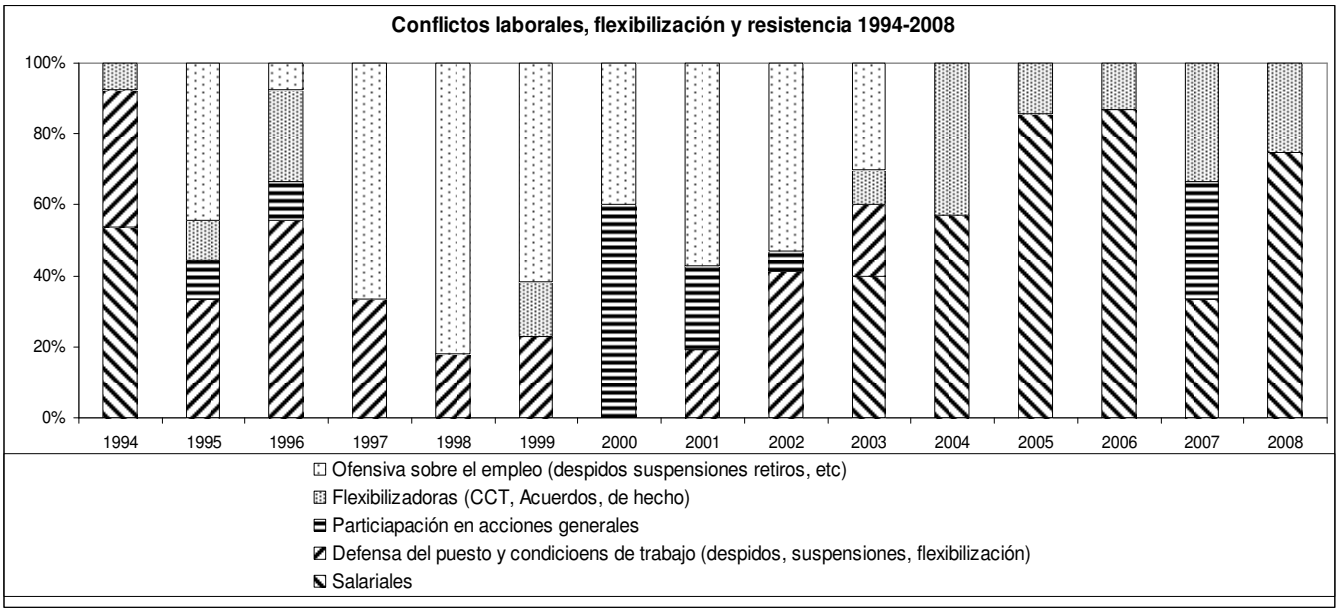
Del total de las acciones obreras 53 tuvieron como objeto el aumento de salarios, 43 la defensa del empleo y/o las condiciones de trabajo y 14 fueron participaciones en acciones más generales como paros convocados a nivel nacional.

De las acciones capitalistas 23 se vincularon con la implementación de modificaciones en la regulación del proceso de trabajo tendientes a hacer más flexibles la compra y/o el uso de la fuerza de trabajo y 53 fueron acciones relacionadas con distintas modalidades de reducción del número de trabajadores empleados.

Los gráficos que siguen reflejan estos datos de dos modos diferentes: uno muestra la distribución porcentual entre los distintos contenidos de los conflictos, mientras que el otro expresa la evolución anual en que se presentaron.

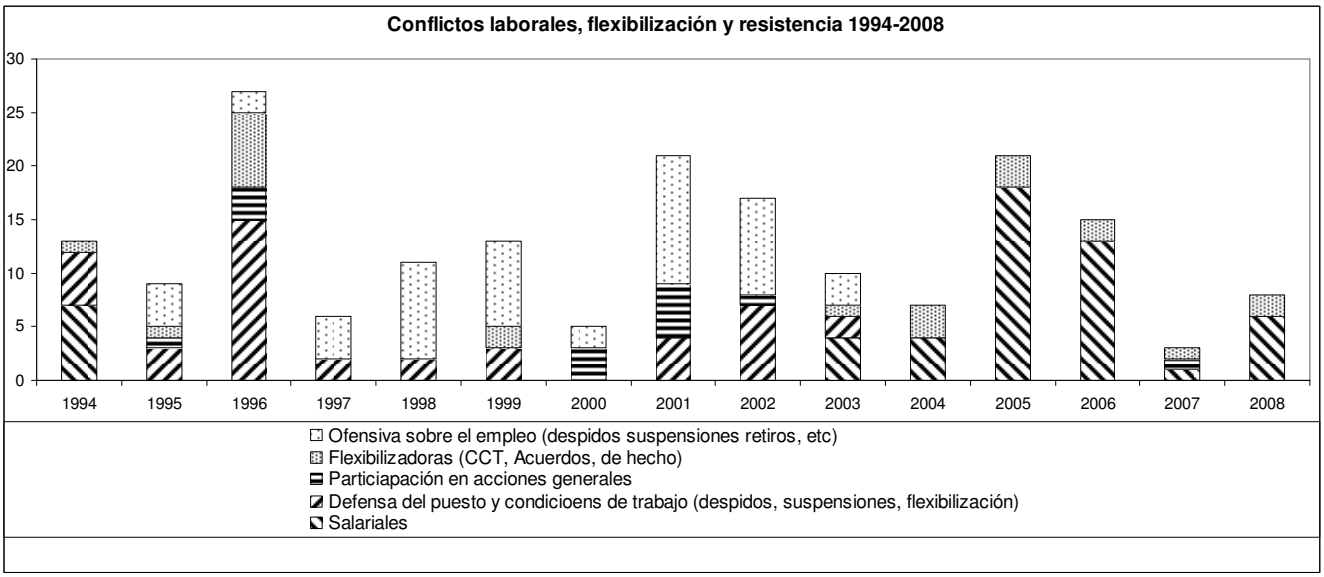
[185] Por lo tanto, en esta cuenta quedaron necesariamente afuera aquellos procesos de tercerización que no se hayan registraron en acuerdos o que no hayan desatado conflictos laborales abiertos. Además dejamos de lado el doble proceso que se realizó en el caso de Volkswagen que, en la segunda mitad de los 90, avanzó en la tercerización pero luego reintegró las tareas que antes había tercerizado.

Gráfico 12: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia, Argentina, 1994-2008 (distribución anual por tipo, %)



Fuente: elaboración propia, Ver datos en anexo

Gráfico 13: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia, Argentina, 1994-2008 (distribución anual por tipo, unidades)



Fuente: elaboración propia, Ver datos en anexo

Como se puede observar en la segunda presentación, las acciones no se distribuyeron de un modo heterogéneo en lo que hace a cantidad y contenidos, a lo largo del período. A partir de dicha distribución se pueden recortar tres momentos distintos, caracterizados tanto por la diferenciación en el contenido como en el modo de desenvolverse la lucha permanente entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo en cada uno de ellos. Es decir que, estos momentos, no responden a un criterio de cantidad de conflictos, sino de qué y quién los dinamiza.

De modo que podemos distinguir la presencia de tres momentos con características distintas:

El primero con inicio en 1994, atravesado por años de fuerte crecimiento económico, con un avance franco de la flexibilización laboral –en las empresas de reciente radicación-, pero con una abierta resistencia al mismo, dura hasta el año 1998, en el que comenzó a crecer la ofensiva sobre el empleo.

El segundo período va desde 1999, se trata del período durante el cual se desplegó la crisis económica, cuando los representantes del capital lanzaron su ofensiva abierta sobre el empleo y lograron introducir de modo excepcional medidas de flexibilización en aquellas empresas donde regían los viejos convenios, mientras los trabajadores concentraron sus acciones en la negociación que buscaba mitigar el golpe. Este segundo período duró hasta el año -de transición- 2003, en el cual comenzaron a implementarse aumentos salariales decretados por el Estado.

El tercer período abarca desde 2004, cuando se abrió un nuevo ciclo de crecimiento económico, mientras en el sector automotriz la relación entre las clases combinaba un proceso de recomposición salarial con la consolidación de la flexibilización laboral hasta entonces excepcional. Esto duró hasta la llegada de los impactos de la crisis mundial en el cuarto trimestre de 2008.

7.3- Primer momento 1994-1998: récord de producción, reestructuración, flexibilización y resistencia obrera

7.3-a- El crecimiento récord y sus bases

Este primer período del conflicto entre las clases se enmarcó en el ciclo de estabilización logrado como resultado de la puesta en marcha del plan de convertibilidad. La estabilización de precios, uno de sus efectos, se fue logrando en los primeros años de la década, se observó una disminución pronunciada en la variación del índice de precios al consumidor (IPC). Éste pasó de una variación de 170% el primer año de vigencia[186] del plan (1991), a 4 puntos porcentuales en 1994, hasta ubicarse en menos del 1% durante los años 1996 a 1998. Al considerar el movimiento del producto bruto interno –indicador de la evolución del volumen físico de la producción- también se observó un crecimiento sostenido durante todo el período –la excepción estuvo dada

[186] Dejando atrás la variación de más del 2000% de la hiperinflación de los años 1989 y 1990.

por los efectos de la crisis desatada en México en 1995 cuando el PBI retrocedió casi 3 puntos. Al mismo tiempo que estos indicadores mejoraban, la proporción de población que se encontraba desocupada creció hasta consolidarse en una tasa de dos dígitos. Se pasó de una tasa del 6,5% en 1991 a una del 13% en 1998, con el pico máximo –hasta entonces- registrado en el marco de la crisis del tequila, cuando la proporción llegó hasta casi el 18%. Lo que dejaba en evidencia la consolidación de uno de los contenidos que estaban tomando forma bajo esa política económica, a través del paso acelerado de partes crecientes de la población obrera argentina a la condición de sobrante para las necesidades del capital en su proceso de valorización.

En cuanto al sector de la industria terminal automotriz, haciendo gala de su carácter pro-cíclico, se observó un crecimiento en una proporción mayor al del PBI en los años de crecimiento y una caída del 35% en el año del "tequila". Sin embargo lo que caracterizó a este período en su conjunto fue la superación de los sucesivos "récords históricos". En los años 1994, 1997 y 1998 se fueron alcanzando marcas de producción cada vez mayores para la historia de la producción de automóviles. En 1998 se llegaron a producir cerca de 460 mil unidades, lo que representó un 12% más que en 1994 (y un 230% respecto de la producción de 1991).

Este crecimiento, como vimos en el capítulo anterior, formó parte del proceso de integración productiva regional en el MERCOSUR, que determinó un crecimiento extraordinario de las exportaciones argentinas. Estas pasaron de apenas 5.000 unidades en 1991 –cuando se firmó el tratado de Asunción-, a 39.000 en 1994 –cuando se firmó el Protocolo de Ouro Preto- hasta alcanzar las 240.000 unidades en 1998 -cuando el proceso de reestructuración productiva regional estaba ya bastante avanzado. Expresión de este proceso de integración productiva regional fue el hecho ya mencionado de que más del 85% de las exportaciones de este período tuviesen como destino al mercado de Brasil[187].

En cuanto a las bases de este crecimiento record debe analizarse, además de las inversiones desarrolladas en este período -muchas de las cuales se dedicaron a montar los nuevos establecimientos fabriles (la apertura de las plantas de Fiat y Chrysler en

[187] Por lo que, entendemos, se muestra nuevamente la necesidad de estudiar el movimiento conjunto de la producción de los países del MERCOSUR. Para comprender, no sólo el papel de la integración productiva en el MERCOSUR y la relación de esta industria integrada con el mercado mundial, sino también para comprender los movimientos en la relación entre las clases sociales. Ya que resulta imposible comprender las acciones de los representantes del capital sin tener presente el movimiento de la producción en el país vecino y, esto incluye la confrontación entre las clases. Lo cual impacta, a su vez, aunque de un modo menos inmediatamente visible, en la determinación de las acciones de las facciones nacionales de la clase obrera a cada lado de la frontera.

Córdoba, la de Toyota en Zárate y la de GM en Santa Fe), el movimiento general de la compra venta de fuerza de trabajo. Entre 1994 y 1998 el empleo se redujo un 11%, aunque su comportamiento no fue lineal. Sin embargo la productividad física, que refleja parcialmente el proceso de intensificación del consumo de la fuerza de trabajo, fue marcando un sostenido crecimiento. Ésta creció un 25% entre 1994 y 1998, pasando de 16 unidades anuales producidas en relación a los obreros contratados a 20 unidades anuales. Y el mismo crecimiento mostró la relación entre la producción anual y la cantidad de horas trabajadas, que creció 35% en el mismo período. Recordemos, nuevamente que todos estos movimientos fueron realizados entre dos años "record de la producción" por lo que todos estos crecimientos aumentarían su espectacularidad si los comparásemos con años "normales".

Otra de las bases, además de la intensificación del proceso de trabajo, la encontramos evidenciada en el movimiento de los salarios reales. Los cuales, tal y como expusimos en el capítulo 5, entre 1994 y 1998 cayeron un 20%.

Nos encontramos entonces con un doble proceso de caída en el precio de la fuerza de trabajo, ya que sobre la base de hacerlo rendir más cantidad de trabajo en el mismo tiempo, a través de la intensificación, se reduce el precio efectivamente pagado por su mercancía al obrero. De este modo se muestra claramente cuáles fueron las claves del éxito de la industria terminal automotriz en la Argentina de los 90: intensificación de la explotación y baja salarial.

Estas claves quedaron reflejadas de un modo doble. Por un lado en el indicador que surge de relacionar la evolución de la facturación por las ventas realizadas por las empresas con el total del capital destinado al pago de salarios en el mismo año. En la cual se puede observar como el total de salarios pagados por las terminales equivalía al 10% del total de la facturación por ventas en 1994, y en 1998 se redujo hasta el 5,8%[188]. De forma tal que, del total del producto realizado en el año, la parte que les correspondió a los trabajadores en la distribución cayó casi en un 50%. Por otro lado, también quedó reflejado en el movimiento del remanente de facturación que les quedó a las empresas después de pagar las compras de insumos y de fuerza de trabajo, y su relación sobre el total de la facturación. Es decir en la tasa que indica cuánto del producto total se quedaron las empresas inmediatamente como porcentaje sobre la

[188] Recordemos que a lo largo de toda la historia de la industria terminal en el país (desde 1959) esta relación se había mantenido, hasta 1994, en promedio en el 15%.

facturación[189]. Esta tasa representó el 41% en 1994 mientras en 1998 subió 11 puntos porcentuales hasta superar el 52% entre 1994 y 1998[190].

Claramente la clave del éxito de este período de "récord histórico" se encontró en la apropiación de parte del valor de la fuerza de trabajo, que se compró por debajo de su valor. Y esta apropiación se desarrolló tanto a través de las nuevas formas de organizar el proceso de trabajo que, al intensificar el proceso de producción, arrancaron a los trabajadores una mayor masa su mercancía fuerza de trabajo en el mismo tiempo; como a través de la caída del 20% en el precio pagado por esta mercancía.

Es decir que, durante esta etapa de la reestructuración productiva y de introducción de innovaciones organizativas y tecnológicas, el trabajador trabajó más intensamente, produjo mayor cantidad de vehículos por año, entregó más de su mercancía y obtuvo a cambio la posibilidad de comprar un quinto menos de las mercancías necesarias para la reproducción de su fuerza de trabajo. Aportando este quinto de su mercancía no reproducida al crecimiento de la ganancia del capital que los explotó. Manifiesto, también, en que la parte que se quedaron el conjunto de los capitales de la industria terminal automotriz después de reponer a sus proveedores y trabajadores se incrementó casi en un tercio.

7.3-b- Las formas del crecimiento histórico o, cómo se fueron imponiendo estas bases

El desarrollo concreto de las bases sobre las que se sostuvo este período de crecimiento record se realizó, como no podía ser de otro modo, a través y como resultado de las diferentes acciones desplegadas por el conjunto de los actores involucrados en él.

---

[189] Este indicador no pretende funcionar como una tasa de ganancia concreta, ya que faltarían agregar un conjunto de elementos para que esta medición fuese precisa, tales como amortizaciones del capital fijo o los impuestos que las empresas pagan y los costos de tener parte de la capacidad instalada ociosa, todo lo cual seguramente reduce el monto total del excedente apropiado por las empresas. Pero como lo que nos interesa mirar aquí es cómo se distribuyó el producto entre los actores más directamente involucrados y su variación en el tiempo, suponemos que estos elementos no tenidos en cuenta están presentes de modo similar en los distintos momentos.
Pero además debe tenerse presente que las empresas gozan de programas de promoción que las eximen del pago de ciertos impuestos, o reducen sus tasas, así como de reintegros de algunos impuestos, vinculados a los procesos de exportación. Además de que gran parte de las ganancias obtenidas son remitidas a sus casas matrices y, en el contexto de sobrevaluación cambiaria que rigió durante esos años, cuando los pesos sobrevaluados pasaban por la mediación cambiaria y se transformaban en dólares aumentaban su poder adquisitivo.

[190] Nuevamente cuando se pone en relación con el promedio alcanzado entre 1959 y 1994, es decir en toda la historia previa del sector, se manifiesta más claramente como aportaron los trabajadores -con parte del valor de su fuerza de trabajo- al "éxito record". Hasta 1993 la tasa de remanente promedio había sido del 31%.

Los conflictos producidos en torno al reclamo de aumento salarial se limitaron al año 1994[191] y, específicamente, a la discusión generada por el vencimiento del acuerdo automotriz. Frente a la reticencia de las empresas para discutir la renovación del acuerdo y, dentro de éste, la de la pauta salarial, SMATA lanzó un plan de lucha nacional para presionar a favor de su renovación. En el mes de mayo de 1994 se desarrolló una medida de quite de colaboración por parte de los trabajadores de Ciadea, que producía entonces la marca Renault, en la planta de Santa Isabel, Córdoba. A la media se plegaron también los trabajadores de los capitales productores de partes y piezas[192]. El 13 de mayo se realizó el paro nacional del SMATA, que detuvo la producción en distintas terminales, Autolatina (Ford y Volkswagen), Ciadea (Renault), Mercedes Benz, Scania e Iveco; y movilizó a más de 10.000 trabajadores a plaza de mayo (Santella, 2008: 237).

A su vez, las acciones encabezadas por los representantes directos del capital tuvieron dos dimensiones principales. Una, las orientadas a introducir las nuevas formas de organización de los procesos de trabajo junto a nuevas formas de contratación y gestión de la fuerza de trabajo, que generó una importante resistencia al momento de su implementación. Lo que llevó a la otra dimensión desarrollada, que fue la ofensiva sobre el empleo. Es decir que la oposición desplegada por los trabajadores a la aplicación de las nuevas normas flexibles, modificó la acción capitalista que pasó a buscar debilitar la posición obrera mediante despidos y suspensiones, mientras la flexibilización sólo pudo implementarse de modo parcial. Este cambio en el accionar de las empresas terminales fue reforzado a partir de 1998 por el cambio en el ciclo de la producción que entró en un proceso de contracción, lo cual como veremos más abajo, les permitió descargar los efectos de la crisis que se empezaba a abrir paso sobre los trabajadores.

En el período que estamos analizando las empresas terminales que se estaban instalando pusieron como condición que se modificaran las relaciones laborales que regían el proceso de compra y consumo de la fuerza de trabajo por parte del capital. Estos cambios que quedaron plasmados, como vimos anteriormente, en los distintos convenios colectivos que sucesivamente General Motors, Fiat, Chrysler y Toyota fueron

[191] Después de éste conflicto, y la correspondiente variación de los salarios pagados en 1995, habrá que esperar hasta 2003 para encontrar un nuevo aumento nominal en los salarios, así como acciones que lo procuren.

[192] Entre los que se destacó la presencia de los trabajadores de Cormec que se encontraban encuadrados todavía en la Unión Obrera Metalúrgica, y que como veremos más abajo protagonizaron uno de los hechos más resonante de resistencia a la implementación de la flexibilización laboral.

firmando con SMATA entre 1994 y 1996[193]. En todos estos convenios se incluían nociones de polivalencia, de trabajo en equipo, de remuneraciones variables de acuerdo a metas, de modulación de la jornada de trabajo con compensación de horas, etc.

Por su parte, las empresas terminales que regían sus relaciones con los trabajadores a través de los viejos convenios también comenzaron a presionar para modificarlos y aplicar algunas de las nuevas formas. En el caso de CIADEA, en 1995 inició un proceso de tercerización que se encontró con la resistencia organizada de los trabajadores. Y cómo vimos en el capítulo 5, Volkswagen avanzó en la precarización de las condiciones de trabajo cuando contrató en 1996 a 400 trabajadores bajo la modalidad de contrato por tiempo determinado por lanzamiento de nueva actividad, por un lapso de 18 meses (tres períodos de 6 meses renovables) para establecer un segundo turno de producción más barato[194].

Este avance de la flexibilización laboral tuvo su momento más destacado, tanto por su profundidad, su duración (de septiembre de 1996 a abril de 1997) y la variedad de acciones desplegadas, como por el impacto que tuvo sobre otros conflictos, en la lucha protagonizada por los trabajadores de Cormec/Fiat al momento de la reinstalación de la firma italiana en Córdoba.

Esta empresa durante el primer lustro de la década había retomado el control accionario de las distintas empresas vinculadas a la producción automotriz en la Argentina, las cuales se encontraban, mayoritariamente, en manos del grupo SEVEL. En el año 1995 obtuvo la autorización de radicación de inversión a través de la cual se haría cargo completamente de la dirección de sus actividades productivas.

Frente a este nuevo escenario comenzó a discutir con los sindicatos la elaboración de un nuevo convenio colectivo de trabajo para encuadrar sus actividades. Esta discusión generó tensiones en el ámbito de las organizaciones sindicales, al producirse una competencia por el encuadramiento de los trabajadores. Tradicionalmente, la UOM fue la organización que núcleo a los trabajadores de Fiat pero, frente a la negativa de ésta a avanzar en las innovaciones que proponía la empresa[195], SMATA comenzó a intervenir en las negociaciones. Situación que provocó tensiones, no sólo entre las distintas organizaciones sindicales (la UOM realizó una

[193] CCT 98-1994-E, CCT185-1996-E, CCT189-1996-E y CCT 190-1996-E, respectivamente.
[194] Como consta en el acta acuerdo firmado con SMATA, ACU-41-1997-E.
[195] En el CCT propuesto por Fiat aparecen, al igual que en todos los convenios firmados por las nuevas radicaciones, las nociones que tienden a flexibilizar las relaciones laborales pero, además, en este caso al tratarse de un traspaso de mando de producciones ya existentes, también implicó un cambio en las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo de los obreros que ya estaban en la firma.

presentación judicial por el encuadramiento de los trabajadores que finalmente fue saldado por la Corte Suprema a favor del SMATA), sino también al interior de SMATA mismo –tensiones provocadas entre la seccional Córdoba, donde se encuentra radicada la producción, y la conducción nacional que se hizo cargo de las negociaciones (Gordillo, 2006:12).

En el marco del nuevo convenio, finalmente homologado, entre Fiat y SMATA se produjo el traspaso de los trabajadores de Cormec (fabrica de motores y trasmisiones) a Fiat. En ese traspaso los trabajadores debían, entonces, salir de la órbita de actuación de la UOM para quedar bajo la representación del SMATA.

Los trabajadores se opusieron a este cambio porque, entre otras cosas, modificaba perjudicialmente sus condiciones de trabajo, al incorporar distintas nociones de flexibilización en el uso y pago de la fuerza de trabajo, y especialmente porque implicaba una caída de su salario del 45%, ya que los trabajadores de Cormec cobraban $5 la hora y el nuevo convenio establecía el sueldo básico en $2,68 la hora.

En el mes de septiembre los trabajadores se organizaron por fuera de la comisión interna de la UOM y desarrollaron un conflicto en oposición a las nuevas condiciones propuestas. El 5 de septiembre abandonaron sus puestos de trabajo y cortaron la ruta 9 exigiendo mantenerse encuadrados en el convenio de la UOM y que se reconociese a la nueva comisión interna surgida en el marco del conflicto (Sartelli, 1999: 9). El 19 de septiembre el conflicto se agudizó cuando los trabajadores en asamblea resolvieron la toma de la fábrica, que duró hasta el día 23, cuando el gobierno de Córdoba dictó la conciliación obligatoria (Rath, 1998: s/p). Los trabajadores, después de levantar la toma continuaron movilizados, situación manifiesta por su participación en la concentración que se realizó en el centro de la capital provincial en el marco del paro nacional convocado por la CGT los días 26 y 27 de septiembre.

A mediados de octubre se alcanzó un acuerdo entre los ex-trabajadores de Cormec y la empresa. Una asamblea realizada el día 11 aprobó la propuesta de la empresa, consistente en: indemnizar a los trabajadores por su desvinculación de Cormec e incorporarlos como trabajadores de Fiat sin antigüedad, encuadrados en el convenio SMATA, pero manteniendo el pago de un plus salarial no remunerativo hasta completar el 95% del viejo salario por dos años, además de una cláusula que los comprometía a garantizar la paz social (Gordillo, 2006:23; Sartelli, 1999:10).

Como la empresa se negaba a reconocer a la comisión interna surgida del conflicto y sólo se mostraba dispuesta a negociar con SMATA y éste, a su vez, se

negaba a que los trabajadores conformasen la seccional Ferreyra del sindicato, el conflicto se reinició. Los trabajadores constituyeron el Sindicato de Trabajadores Metalmecánicos de Ferreyra y la empresa respondió despidiendo a 42 operarios. La reacción obrera fue una nueva toma de la planta fabril el 23 de enero de 1997, que se levantó a las 24hs. tras el dictado de una nueva conciliación obligatoria. Marcando el proceso de debilitamiento progresivo de la organización local, que se conformó como seccional metalúrgica.

En abril de 1997 se convocó a un paro activo, con concentración en el centro de la ciudad del que participaron los trabajadores de Fiat ex-Cormec y parte de los nuevos trabajadores de Fiat. La realización del paro incluyó la instalación de piquetes en la puerta de la fábrica (Prensa Obrera, 24/4/97). El lunes 26 se realizó una nueva movilización de trabajadores, agregando al reclamo por la reincorporación por los 42 despedidos de principio de año, la del dirigente del sindicato y referente en la planta de los trabajadores ex-Cormec Carlos Gallo (Prensa Obrera, 29/5/97). Este despido marcó el inició del acallamiento final del conflicto.

Sin embargo, a pesar del resultado final de este conflicto puntual debe destacarse que las acciones desplegadas por los trabajadores en él detuvieron, o retrasaron la implementación plena de las nuevas condiciones flexibles. Además condicionaron otros procesos de reestructuración, como en el caso de CIADEA.

El proceso de tercerización que ésta había iniciado en 1995, cuando traspasó las actividades de mantenimiento industrial a la empresa Polymont –luego vendría la externalización de las tareas de entrega y abastecimiento de materiales a través de la firma Cargo- había encontrado oposición por parte de los trabajadores. Y la empresa, aprovechando el contexto generado por los efectos del tequila, presionó con la amenaza de 1.500 despidos y su transformación posterior en un programa de retiros voluntarios y suspensiones[196] (Gordillo, 2006:11).

Cuando comenzó el traspaso efectivo de tareas y trabajadores a la empresa que tercerizaba, la influencia del conflicto en Fiat se hizo presente. Los trabajadores comenzaron a exigir: además de que la firma contratante se hiciese responsable solidaria de la contratada y que los trabajadores de ésta siguiesen encuadrados en el viejo convenio de Renault -CCT 15-1989-E-, que aquellos trabajadores afectados por la

[196] De todos modos unos meses después, en julio de 1996, la empresa reincidió con el despido de 152 trabajadores, de los cuales -después de cortes de ruta, movilización y paralizaciones parciales- 75 fueron reincorporados (Gordillo, 2006:19).

desvinculación de una empresa y que fueren recontratados en la otra cobrasen una indemnización. Esto último fue rechazado por la empresa, lo que desató un nuevo paso en el conflicto que incluyó la toma de la planta (Gordillo, 2006:21; Prensa Obrera, 31/10/96). Finalmente se arribó a un acuerdo, propuesto por el gobierno provincial, en el cual cada trabajador individualmente debía definir entre 3 posibilidades, a saber: mantenerse como empleados de CIADEA aunque bajo tareas gerenciadas por Polymont, aceptar el contrato con la tercerizada o, el retiro voluntario. La mayoría de los trabajadores optó por la primera opción, con lo cual el proceso de tercerización en CIADEA no pudo realizarse en su plenitud.

Ante la resistencia presentada por los trabajadores, los representantes directos del capital comenzaron un proceso de avance sobre los puestos de trabajo que apuntaba a debilitar la posición obrera y facilitar, por tanto, la implementación más profunda de los cambios en las relaciones laborales. Como ya se dijo, este nuevo despliegue se inició antes del cambio en el ciclo productivo, sin embargo este cambio -así como la entrada del conjunto de la economía en un proceso de contracción- reforzaron la posición de los compradores de fuerza de trabajo en su disputa permanente con los trabajadores.

En 1997 las empresas terminales comenzaron, aunque sea de modo puntual, con el movimiento de ajustar la producción a través de las suspensiones masivas de personal -antecedidas normalmente por anuncios de despidos masivos. Si bien este accionar será la característica central del ciclo de contracción de la producción que analizaremos más abajo, sus antecedentes se remontan al momento de crecimiento record[197]. De hecho, la utilización de este recurso se generalizó en 1998, año que, dijimos, marcó el punto más alto de la producción. Este crecimiento de la producción anual implicó que, durante la mayor parte del año, se incrementase el proceso de intensificación del trabajo impuesto sobre una masa menor de trabajadores.

En los últimos meses de 1997 y los primeros de 1998, Volkswagen, Fiat, Renault y Ford suspendieron por algunos días a sus trabajadores para ajustar sus stocks. En Córdoba, además, 300 trabajadores de Fiat y 264 de Renault perdieron sus puestos de trabajo al no renovárseles los contratos temporales. Luego, Fiat profundizó su acción al despedir 600 trabajadores (Prensa Obrera, 20/11/97; Prensa Obrera 11/12/97; Prensa

[197] Había tenido ya una manifestación anterior cuando, en el marco de la crisis del llamado efecto tequila, las empresas trasladaron sus efectos sobre los trabajadores. Además de las suspensiones y retiros voluntarios de Ciadea, en aquel año los trabajadores de SEVEL -encuadrados en la UOM- sufrieron la reducción de la jornada semanal de trabajo con reducción de los salarios para que la empresa ajustase sus stocks (Montuschi, 1997: 23)

Obrera, 18/12/97; Prensa Obrera, 8/1/98; Prensa Obrera, 5/2/98). Por su parte, Volkswagen acordó con SMATA (Acu-101-1998-E) la suspensión de 150 trabajadores entre enero y marzo de 1998, con estabilidad laboral durante la vigencia del acuerdo. Durante la suspensión, como en la mayoría de los casos, los trabajadores afectados cobraron un subsidio equivalente al 75% de su salario, y la empresa abrió un programa de retiros voluntarios para disminuir su planta de personal, lo que reduce la estabilidad laboral al compromiso de no realizar despidos injustificados. En el mismo acuerdo se estableció mantener el segundo turno de producción pero, a cambio de reducir la jornada laboral y el salario a partir de marzo. La jornada pasó a ser de 7hs. diarias y las horas no trabajadas se pagaban con el subsidio del 75%[198].

Fiat suspendió en promedio una semana por mes a 2.500 trabajadores, entre los meses de abril y septiembre, sin embargo la producción no se redujo en la misma proporción. Incluso hasta el mes de noviembre, cuando la producción comenzó una caída sostenida, la fabricación mensual de automóviles había crecido de modo sostenido (hasta superar las 10.000 unidades en el mes de agosto, mientras el promedio mensual de un año muy desparejo no alcanzó las 8.000). Reflejándose en la producción anual que sólo disminuyó un 3% respecto de 1997, mientras la empresa se desprendió, de modo permanente, es decir sin contar las suspensiones, de un 15% de su planta de trabajadores. Es decir que durante todo el año 1998 impuso ritmos de producción más intensos sobre una menor cantidad de trabajadores (Prensa Obrera, 9/2/98; Prensa Obrera, 2/4/98; Prensa Obrera, 10/9/98).

En el caso de General Motors en el mes de noviembre despidió a 42 trabajadores y suspendió por 12 días al resto de los trabajadores de la fábrica de Alvear (Diario Hoy, 4/11/98). Mientras que en 1998 su producción –realizada por esos trabajadores- más que duplicó la del año anterior.

El caso más paradigmático, sin embargo, fue el que se desarrolló en Ford a todo lo largo del año 1998. La empresa hizo un primer intento de descargar el ajuste sobre los trabajadores a finales de 1997. Los trabajadores lograron frenarlo a través de la acción de resistencia hasta que, a fines de 1998, con el inicio del nuevo ciclo y el aumento de la presión por parte de la empresa –aumentó el número puestos amenazados-, se impuso como un acuerdo la suspensión masiva de largo alcance.

[198] Pero al reducirse la jornada los trabajadores del segundo turno, además, perdieron el adicional por nocturnidad que recibían por una hora, así como el servicio de comedor de la noche. De modo tal que aumentó el impacto de la reducción salarial (Prensa Obrera, 5/2/98).

Repasemos brevemente los acontecimientos. El 14 de noviembre de 1997, Ford inició una suspensión de actividades que se prolongó durante dos semanas (Prensa Obrera, 20/11/97). Pero en diciembre se profundizó, a través del anuncio de despido de más de 500 trabajadores. Estos despidos comenzaron a efectivizarse para fines de diciembre, provocando la reacción de los trabajadores que, respondieron con un plan de quite de colaboración y con la realización de paros parciales, además de rechazar la indemnización para pelear los despidos (Prensa Obrera, 29/12/97; FeTIA, 2005; Santella, 2008:244). A fines de enero de 1998 se realizó en la puerta de la planta un acto en solidaridad con los trabajadores despedidos, expresando la trascendencia fuera de la planta del conflicto. Encontrando una resolución temporal a principios del mes de marzo cuando la empresa decidió dar marcha atrás con los despidos y los trabajadores levantar el plan de lucha.

Esta resolución duró hasta el último trimestre de 1998, coincidente con el momento de mayor producción del año. En los últimos meses, y frente al cambio de tendencia del ciclo productivo, Ford realizó su ajuste a través de la eliminación del segundo turno de producción. Esto agitó los rumores sobre 1.400 despidos, movilizando a los trabajadores, la comisión interna y el sindicato que iniciaron la negociación con la empresa. En enero de 1999, después de una asamblea que expresó la tensión existente entre los trabajadores de la fábrica[199], se llegó a un acuerdo (Acu-10-1999-E). En el cual la empresa manifestó que tenía 1.434 trabajadores excedentes y en función de eso acordaron su suspensión entre el 1 de febrero de 1999 y el 30 de abril de 2000. Durante ese lapso se comprometía a garantizar la estabilidad laboral (es decir no producir despidos sin causa) y abrir un programa de retiros voluntarios. A los suspendidos se les pagaría un subsidio de $700 durante los primeros cinco meses y de $600 los restantes diez. Pero los últimos 5 meses se contabilizaron a cuenta de la futura indemnización ya que en el acuerdo se establecía que pasados los 15 meses, si la empresa no los volvía a convocar quedaban automáticamente despedidos.

Resumiendo lo que acabamos de exponer, entre 1994 y 1998 los miembros de la clase que vende su fuerza de trabajo para reproducir su vida y los representantes de aquella que compra esta mercancía para valorizar su capital, desplegaron un conjunto de 66 acciones de conflicto. Los trabajadores encabezaron 38 de las mismas: 7 de índole

[199] Manifiesta tanto en los resultados de la votación, 70% a favor y 30% en contra como en las descripciones sobre su desarrollo (Santella, 2008:246).

salarial, 27 vinculadas a la defensa del empleo y 4 de participación en acciones gremiales de alcance más general (paros nacionales de la CGT).

Por su parte los representantes de los capitalistas protagonizaron 28 de las acciones conflictivas: 9 enmarcadas en la incorporación y/o aplicación de la flexibilización laboral y 19 vinculadas al avance sobre los puestos y condiciones de trabajo.

El análisis sobre el contenido de estos conflictos nos mostró que el periodo se inició con los trabajadores en una posición relativamente más fortalecida que la de los años posteriores. Expresada tanto en las acciones desplegadas para lograr aumentos en los salarios en 1994, como en la resistencia ofrecida primero al traslado de los costos de la crisis del tequila en 1995 y luego a la aplicación de las nuevas formas de organizar y gestionar los procesos de trabajos.

Esta oposición de los trabajadores llevó a que la implementación de estas innovaciones en la regulación de las relaciones de compra y uso de la fuerza de trabajo, por parte de los representantes del capital, se viesen limitados. Por lo cual estos iniciaron un proceso de avance sobre los puestos y condiciones de trabajo, a través de despidos y suspensiones (con creciente intensificación del trabajo), que debilitó la posición de los trabajadores, además de rendir sus buenos frutos en cuanto a las ganancias del sector. Ante la nueva posición en la que quedaron los trabajadores en su relación de fuerza con el capital, como veremos a continuación, adoptaron principalmente acciones tendientes a amortiguar lo más posible los golpes, es decir salvar los que se pudiese en una situación de abrupta caída.

7. 4-Segundo momento, la crisis 1999-2003, los límites de la estrategia adaptativa y el avance consecuente de la flexibilización.

7.4-a- La dimensión de la crisis y su impacto

Este cambio en las relaciones de fuerza entre las clases superó por mucho el simple cambio de estrategia de los representantes directos del capital. El inicio de un nuevo ciclo de contracción de la escala del proceso nacional de acumulación de capital, determinó la aceleración del paso de partes crecientes de la población obrera argentina a la condición de sobrante para las necesidades de la valorización. Es decir que dentro del conjunto de los trabajadores fue creciendo la porción de aquellos que no encontraban comprador para su mercancía, debilitándose la posición gremial de modo simétrico al

fortalecimiento de la capacidad de los compradores de esta, ahora muy sobre ofertada, mercancía para presionar a los trabajadores en activo con la amenaza de la desocupación[200]. Si, cómo vimos más arriba la tasa de desocupación fue creciendo constantemente durante los años de crecimiento general, es decir de ascenso del PBI; cuando éste dejó de crecer y comenzó su contracción la medición del desempleo aceleró su movimiento. El PBI entre 1998 y 2003 se contrajo más de un 11% pero debe tenerse en cuenta que 2003 fue un año de rebote después de la caída abrupta. Ésta se produjo en 2002 cuando el producto se ubicó 18% más abajo que en 1998. Consecuentemente el desempleo creció más del 50% en este período. En el año 2002 superó el 22% para reducirse luego a sólo el 18% de la población económicamente activa[201] (sin agregar en estos índices a los trabajadores subocupados, los cuales participan de la competencia por vender la misma mercancía).

En este período se puso crudamente de manifiesto el carácter insostenible del plan de convertibilidad. Determinado por la creciente dificultad para acceder a nuevos préstamos internacionales que permitiesen sostener las reservas internacionales, en un contexto de reducción del capital prestado a interés a nivel mundial, la convertibilidad cayó junto con los distintos presidentes, que intentaron alargarle la sobrevida entre diciembre de 2001 y enero de 2002. El abandono de la convertibilidad, a través de una abrupta devaluación de la moneda nacional, modificó el comportamiento de la inflación que se había mantenido estable durante los 10 años anteriores, de hecho entre 1999 y 2001 el índice de precios al consumidor experimentó una caída de 3%. Pero, con la devaluación se ajustaron rápidamente los precios de la mayoría de las mercancías, que tuvieron un alza interanual del 26% en 2002 y del 13% en 2003. Este crecimiento

[200] Si bien excede largamente el contenido de este trabajo, deben tenerse presente los cambios producidos dentro de la superpoblación relativa, a la hora de estudiar el movimiento conjunto de la sociedad en este período. Durante los primeros años de crecimiento constante de la desocupación fue más la potencialidad que el capital tuvo para utilizar su fantasma, agudizando la competencia entre trabajadores. Sin embargo a través de los años los trabajadores desocupados avanzaron en organización con lo cual, simultáneamente lograban arrancar mejoras en sus condiciones de vida (parciales e insuficientes obviamente) y limitaban la posibilidad de utilización por el capital. Contribuyendo, así al fortalecimiento relativo del conjunto de la población obrera, aunque más no sea poniendo un piso a su debilitamiento.

[201] Nuevamente, para tener una impresión más precisa del significado de estos porcentajes debe tenerse presente que, ante el crecimiento de los planes de asistencia social que el Estado se vio obligado a repartir entre parte de la población, el INDEC comenzó a diferenciar, al interior de los trabajadores que no encuentran comprador para su fuerza de trabajo, entre aquellos que reciben el plan de asistencia de aquellos que no lo reciben.

general de los precios implicó una caída inmediata del poder adquisitivo de los salarios, que para el promedio de la economía cayeron un 20%[202].

Fue en este contexto general de crisis económica, crecimiento acelerado del desempleo y caída abrupta de los salarios que los representantes directos de los capitales de la industria terminal automotriz fortalecieron más su posición en relación con los trabajadores. Dando inició a una ofensiva general sobre los puestos y las condiciones de trabajo en el sector, que llevó a que los trabajadores representados por su organización sindical, perseveraran en la estrategia de negociar, buscando obtener algún intercambio, aunque, en este caso, sin ofrecer mayor resistencia. Se negociaron, como veremos en seguida, las condiciones del retroceso.

7.4- b- Despidos y suspensiones, bases para la intensificación

Al contabilizar las distintas acciones desplegadas por las clases en este período, encontramos que hubo un total de 66, de modo tal que resulta difícil caracterizarlo como un período poco conflictivo, sobre todo al tener en cuenta que, entre diciembre de 1997 y el mismo mes de 2003, 14.235 trabajadores perdieron su empleo en el sector (una caída de casi el 55%).

Sin embargo, si podemos coincidir con los análisis que destacan el repliegue de las acciones encabezadas por los trabajadores, que en este período fueron 29. Y de ellas 9 tuvieron que ver con la participación en acciones generales, como fueron los paros nacionales de la CGT. De modo que se puso de manifiesto, como un comportamiento compartido por la mayoría de los sindicatos, quienes ante la dificultad de realizar medidas en los lugares de trabajo se replegaron en acciones generales a nivel nacional (Santella: 2008).

De las acciones restantes, 16 estuvieron vinculadas a la defensa de los puestos de trabajo (acuerdos sobre suspensiones en la mayoría de los casos) y 4 fueron de índole salarial. Estas últimas se concentraron en el año 2003, cuando el ciclo de recuperación se estaba iniciando, sin embargo no debe interpretarse como una manifestación de un importante fortalecimiento de los trabajadores, ya que estas acciones se limitaron a acordar la aplicación de los aumentos salariales decretados por el Poder Ejecutivo.

Por su parte, los representantes directos del capital protagonizaron la mayoría de las acciones desplegadas en este período, realizando 37 de las 66. La gran mayoría, 34,

[202] De modo tal que los trabajadores argentinos iniciamos el nuevo siglo con un salario general promedio que contenía un poder adquisitivo equivalente al 40% del que tenía en 1974 (Iñigo Carrera, 2007:207).

fueron acciones vinculadas al achicamiento de sus costos laborales a través de los despidos, suspensiones, reducción de jornada y incentivo de retiros voluntarios, mientras que las 3 restantes implicaron avances puntuales de la flexibilización o bien la puesta en práctica de lo ya acordado en el período anterior.

En este sentido se destacó la reducción de la producción que experimentó Toyota a partir de 1999, cuando suspendió el segundo turno aplicando el sistema de banco de horas que estaba contemplado en el convenio colectivo (Prensa Obrera, 4/2/99). General Motors aplicó el mismo sistema en julio de 2000, cuando redujo a la mitad la jornada de trabajo (La Nación, 20-07-00).

De las empresas que componen el grupo de las "viejas radicaciones", es decir aquellas que ya estaban operando antes del proceso de reestructuración, y que por tanto se regían por los viejos convenios colectivos de trabajo, Mercedes Benz fue la que logró introducir el banco de horas durante la crisis. Como ya mencionamos anteriormente, fue en 2002 que firmó el acuerdo con SMATA (Acu-2-2003-E) en el que se estableció la reducción de la jornada diaria a 6 horas con el pago de la jornada completa a cuenta del banco de horas, incluso para los trabajadores suspendidos que percibirían el 90% equivalente al salario por 6hs de trabajo y el sobre pago que se contabilizaba para el banco de horas. En dichos acuerdos se estableció una cláusula de paz social y estabilidad laboral, siempre bajo el supuesto de lograr el cumplimiento del programa mínimo de producción (4.500 unidades), que en caso de no ser alcanzado llevaría a la empresa a iniciar el trámite del Proceso Preventivo de Crisis de Empresas.

Renault intentó incorporar el banco de horas en su convenio en 1999, pero se encontró con el rechazo de los trabajadores. Después de suspender, en el mes de febrero, a 1.200 trabajadores durante todo el año (acompañado como siempre con la apertura de un programa de retiros voluntarios), la empresa propuso en julio reincorporar a 240 de esos trabajadores a cambio de modificar el convenio colectivo –que rige desde 1989- incorporando el mecanismo de compensación de horas (banco de horas). Los trabajadores en asamblea general rechazaron la propuesta, sin embargo frente al crecimiento de las necesidades productivas la empresa tuvo que reincorporarlos sin haber logrado avanzar en la flexibilización del convenio (Prensa Obrera, 8/7/99).

Sin dudas la principal acción desplegada por los representantes del capital, y entendida como un logro de la negociación por el sindicato, para la reducción de sus costos laborales fue la generalización de suspensiones masivas de larga duración. Éstas

estaban siempre acompañadas por programas de retiros voluntarios y a veces por planes de jubilación anticipada.

A comienzos de 1999 Volkswagen, que venía produciendo con jornada y salario reducido desde el año anterior, firmó una serie de acuerdos con SMATA (Acu-SN-2001-E) en los que se establecieron las condiciones de suspensión que durarían todo el año. En el acuerdo se agregó a la paralización de actividades durante todos los lunes de enero y febrero, la suspensión de 580 trabajadores desde el 15 de marzo hasta el 29 de febrero del 2000, afectados por la desaparición del segundo turno de producción. En el acta, VW se comprometió a garantizar la estabilidad laboral durante la vigencia del acuerdo.

Mientras Renault osciló entre la paralización total de la planta de Santa Isabel, como hizo entre diciembre de 2000 y febrero de 2001(Prensa Obrera, 13/12/00); cuando cambió e implementó la reducción de jornada a la mitad con reducción salarial en un 30% para 1.300 trabajadores. Sin embargo en agosto suspendió por tiempo indeterminado a 500 de los 1.300 trabajadores, pagando el equivalente del 50% del salario y habilitando un plan de retiros voluntarios. Luego, en febrero de 2002 anunció el despido de 850 trabajadores, los cuales después de un proceso de movilización, quedaron en la condición de suspendidos por un año, en un acuerdo firmado tanto con el gobierno provincial como con el nacional. Al plan de retiros voluntarios que acompañó a las suspensiones se adhirieron alrededor de 500 trabajadores, por lo que en febrero de 2003 cuando venció el acuerdo, Renault dispuso el despido de los 356 trabajadores que no se fueron voluntariamente (La Nación, 14/02/2003).

En el caso PSA (Peugeot-Citroen) en enero de 2002 realizó el pedido de apertura del Proceso Preventivo de Crisis de Empresas, y envió 550 telegramas de despidos a los trabajadores[203], que después de negociaciones con el sindicato –UOM en este caso- se dejaron sin efecto. Los despidos se transformaron en retiros voluntarios, lo que resultó en que los trabajadores arreglaron una indemnización que quedó por fuera de la emergencia laboral y por tanto del pago de doble indemnización que rigió en el país desde 2002 hasta que la desocupación se ubicase nuevamente en una tasa de un dígito.

Otra de las herramientas utilizadas, en este caso por Volkswagen fue la reducción de la jornada laboral y del salario de los trabajadores. Durante el 2001 firmó

[203] Muchos de los trabajadores originalmente despedidos y luego voluntariamente retirados eran mayores de 55 años, lo que años después la justicia y el Inadi consideraron parte de una política de discriminación y le impusieron a la empresa una multa por despidos discriminatorios por edad.

dos acuerdos con SMATA para regular esta reducción. En el primero firmado en abril –Acu-181-2003-E- además de prorrogar las estabilidad laboral y las condiciones de suspensión por un año, hasta el 31 de marzo de 2002, se acordó la reducción de la jornada semanal de trabajo en un 15% (a 34hs.), eliminando los viernes de la semana productiva, reduciendo equivalentemente el salario, aunque la empresa acordó pagar en concepto de préstamo el subsidio equivalente al 75% del salario. Luego, en noviembre firmaron el segundo acuerdo -Acu 29-2002-E- en el que se estableció la denominada "semana Volkswagen" entre el 1 de diciembre de 2001 y el 30 de junio de 2002. Esta herramienta, que se aplicó simultáneamente en la mayor planta de Volkswagen en Brasil, consiste en reducir la jornada laboral de los trabajadores (y sus salarios) pero no la semana productiva de la empresa. Es decir, los trabajadores pasan a ir a trabajar 4 días a la semana de manera rotativa, de forma tal que la empresa no detenga la producción ningún día. La empresa se comprometió, además de prolongar la estabilidad laboral durante su vigencia, a pagar por todo el período $750 en la proporción en que la semana VW hubiere afectado a cada trabajador. En el mismo acuerdo se estableció la suspensión de 570 trabajadores, con opción a retiro voluntario, jubilación anticipada o traslado a la planta de Córdoba.

Hubo además durante la crisis un proceso de cierre de fábricas a través de los cuales las empresas, en el marco de su estrategia regional, reestructuraron sus costos.

En 1999 General Motors cerró su planta en Córdoba y centralizó toda la producción de la empresa en la fábrica de Alvear, al sur de Rosario (Santa Fe). Por lo que la empresa y SMATA firmaron una serie de acuerdos para establecer las condiciones para las desvinculaciones -mediante planes de retiro voluntario- y para los traslados de trabajadores de una planta a la otra (Acu 83-999-E, 93-1999-E, 2-2000-E). Previamente, en marzo, habían firmado el nuevo convenio colectivo de trabajo (CCT-361-1999-E) que cerró la situación existente de trabajadores de una misma empresa regida por dos convenios distintos negociados con el mismo sindicato.

En 2000 Chrysler, también dejó de producir en Córdoba, como parte de una reestructuración general que la llevó a retirarse en el mismo momento también de Brasil.

Por su parte Scania dejó de producir camiones en 2001, dedicándose exclusivamente a las trasmisiones y motores para exportación, mientras la producción de camiones se centralizó en Brasil.

Fiat redujo en 1999 la fabricación a un solo turno, disminuyendo su personal a través de retiros voluntarios y de la suspensión rotativa de 2.465 obreros desde entonces y hasta el cierre de la planta de Ferreyra en el año 2002. A partir de entonces, y hasta la reapertura de la planta en diciembre de 2007, la producción de Fiat se realizó exclusivamente en Brasil (para la región, claro está).

Si bien, como estamos viendo, la acción de los trabajadores giró predominantemente en la negociación de estos acuerdos, hubo algunos casos, aunque aislados, de resistencia.

A los dos procesos mencionados que desarrollaron los trabajadores de Renault en Córdoba, puede agregarse la resistencia a los "despidos" voluntarios en la planta de Alvear de General Motors. En marzo del 2001 la empresa anunció su plan de despedir a 250 trabajadores, pero después de la negociación con el sindicato los despidos se redujeron a 102. La mayoría se realizaría bajo la forma de retiros voluntarios, 80 trabajadores, y los 22 restantes como despidos abiertos. Esta situación generó la movilización de los trabajadores al interior de la planta, quienes realizaron una asamblea y decidieron paralizar la producción en reclamo de las reincorporaciones.

También se desarrolló la oposición a los despidos en Volkswagen. En mayo de 2002 VW inició el tramite parar abrir un Proceso Preventivo de Crisis de Empresas. En ese marco anunció la necesidad de despedir a 83 trabajadores. Este anunció movilizó a los trabajadores que paralizaron la producción durante 48hs, lo que logró frenar los despidos y dar intervención al Ministerio de Trabajo (Santella, 2008:242). El 29 de agosto dictó la conciliación obligatoria y se inició el proceso de negociación que terminó con la firma de un acta acuerdo el 30 de septiembre -Acu 73-2002-E- enmarcado en la misma línea del conjunto de los acuerdos firmados en este período[204].

Tras esta serie de acciones desplegadas por los trabajadores en sus lugares de trabajo, que en la mayoría de los casos no estuvo organizado desde la conducción del sindicato, el SMATA organizó una movilización nacional en agosto de 2002. El

[204] En el acuerdo la empresa afirma que no tiene modo de solucionar el excedente de trabajadores y que por tanto tiene que desvincularse de 444 trabajadores a los que abonará una gratificación extraordinaria de $900. El modo acordado para realizar las desvinculaciones fue realizarlas a través de diferentes planes, parte a través de retiros voluntarios, parte a través del traslado de trabajadores a la planta de Córdoba, parte a través de la jubilación anticipada y el resto hasta alcanzar el número de 444 trabajadores entró en un programa de reinserción laboral. Este último implicaba una desvinculación definitiva, pero con la posibilidad de que la empresa reubicara a los trabajadores en otras empresas o convocarlos al trabajo en la planta de modo ocasional abonando ocasionalmente su salario, además la empresa se comprometía a otorgar una "gratificación" mensual de $750 durante la vigencia del acuerdo. Se establecía, además la prolongación de la denominada estabilidad laboral desde el 1 de noviembre hasta el 31 de diciembre de 2004.

objetivo de la movilización fue manifestar frente a la sede de ADEFA y frente al Ministerio de Trabajo, exigiendo el cese de los despidos y las suspensiones (Santella, 2008:242).

Del mismo modo que en el período de crecimiento anterior, el cambio de tendencia comienza a abrirse paso paulatinamente antes de su manifestación franca. De modo que en 2003 encontramos los primeros movimientos de una recuperación que se hará claramente visible el año siguiente. Después de negociar la implementación de los distintos aumentos de salarios impuestos desde el poder ejecutivo, en algunas empresas comenzaron las presiones locales para mejorar los muy disminuidos ingresos de los trabajadores.

General Motors y SMATA acordaron en junio de 2003 -Acu 255-2003E- el aumento del 7% en los salarios básicos, así como el incremento de $30 en los vales alimentarios. Además se acordó una gratificación extraordinaria de $330.

En el caso de Volkswagen se firmaron un conjunto de acuerdos a través de los cuales se establecieron los plazos y las condiciones para implementar los pagos oficiales, tanto para el personal que se encontraba en producción como para aquellos que estaban afectados por los distintos planes de inactividad productiva que la empresa y el sindicato acordaron a lo largo de los últimos años.

SMATA y Mercedes Benz firmaron en el mes de mayo un acuerdo en el que la empresa anunció un pago extraordinario por única vez de $800 para quienes ingresaron antes del 31/10/94 y de $1200 para quienes ingresaron después.

Toyota firmó en mayo el acuerdo -Acu 161-2004-E- que estableció la nueva escala salarial, absorbiendo el aumento por decreto[205]. Además de establecer las condiciones y los plazos para incorporar como personal estable a 112 trabajadores que habían sido contratados como personal eventual. Finalmente se acordó un pago extraordinario de $400.

7.4-c- Las bondades de la intensificación

Todas la acciones vistas hasta acá fueron dando forma al proceso de contracción record en la historia de la industria terminal automotriz de la Argentina. Entre 1999 y 2003 la producción se redujo en un 45%, empujada por la contracción general de las exportaciones que disminuyeron a menos de la mitad, respecto de 1998. Lo que se

[205] El conjunto de los aumentos otorgados van desde $150 a $300, siempre incluyendo el aumento por decreto.

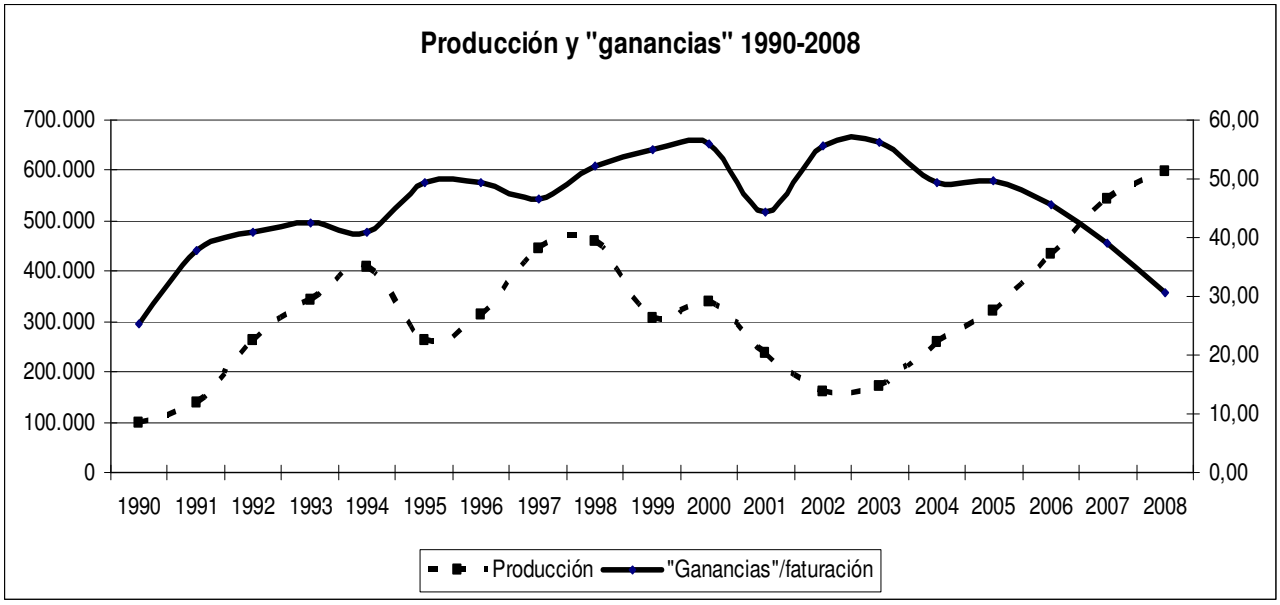
puede explicar por el proceso de crisis en el que se encontraba también Brasil que redujo sus compras de vehículos de producción argentina, explicando solamente el 40% de las exportaciones. La relación entre producción y cantidad de trabajadores se redujo mucho menos que la producción total, sólo un 12% debido básicamente a que el proceso de desvinculación de trabajadores fue mucho más rápido, siendo que se redujo en un 54%. Por su parte la relación entre unidades producidas por horas trabajadas se mantuvo relativamente estable, a pesar de que las horas anuales trabajadas se redujeron a más de la mitad de las de 1999. Si la comparación la hacemos con 1998 la reducción es de casi el 70%. Este mantenimiento relativo de los indicadores gruesos de la productividad, en un contexto de fuerte caída del empleo y de las horas trabajadas, está dejando en evidencia que a pesar de tratarse de la peor crisis de la producción automotriz el proceso de intensificación en la explotación de los trabajadores siguió su curso.

Intensificación que, al igual que en el momento del crecimiento récord, fue acompañada por una nueva caída en el precio de la fuerza de trabajo. Entre 1999 y 2003 el salario real de los trabajadores automotrices continuó su proceso de caída. Si bien la diferencia del salario real de 2003 se ubicaba sólo un 8% por debajo del de 1999, esto se debe a que la caída general de los precios (recordemos que el IPC había presentado una variación negativa en los último años) había repercutido en un ascenso del salario real en el año 2001. Por eso la mayor parte de la caída de los salarios se concentró en el año de la devaluación, cuando el precio de venta de la mercancía de los trabajadores automotrices perdió casi un 30% de su poder adquisitivo.

Este doble proceso de intensificación y caída en el valor por el que se compra la fuerza de trabajo se volvió a reflejar en el reparto del producto total del sector. La proporción de salarios que pagaron las empresas terminales en este período representó el equivalente del 5,3% del total de la facturación por ventas. Mientras que la proporción que se quedaron estos capitales, después del pago de insumos y salarios ascendió hasta el 56% en 2003.

De forma tal que, a pesar de la crisis que atravesó el sector, los representantes del capital lograron distribuir los costos de la crisis de un modo muy conveniente. Tal y como puede apreciarse en el siguiente gráfico, desde el inicio de la década de 1990 los movimientos de la producción y de la relación entre el remanente de la facturación y la facturación, se comportaron de un modo simétricamente inverso. Expresando que cada vez que la producción entró en crisis fueron los trabajadores quienes soportaron sus consecuencias, mientras los capitales aumentaban sus ganancias.

Gráfico 14: Producción y "ganancias", Argentina 1990-2008 (unidades y %)



Fuente: ADEFA 2009 Fuente: elaboración propia, Ver datos en anexo

En síntesis entre 1999 y 2003, frente a la continuidad del escenario adverso y con un creciente ejército de reserva que amenazaba a los trabajadores en activo, los capitalistas profundizaron la descarga de la crisis sobre los trabajadores. Mediante los despidos, los "despidos voluntarios" y las suspensiones, lograron sostener la intensificación de la explotación de los trabajadores que quedaron en producción, a través de la incorporación de nuevas cláusulas flexibilizadoras[206]. Arrancándoles, además, una nueva porción del valor de su fuerza de trabajo para sostener su proceso de valorización al pagar la fuerza de trabajo más aún por debajo de su valor.

Sin embargo pareciera haberse alcanzado, en ese punto, un límite histórico a la caída de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como fuente extraordinaria de valorización de capital, lo que no significa que sea definitivo ni duradero. Límite que de

[206] Los directivos de Ford lo sintetizaron muy claramente en dos ocasiones similares. La primera en 1998 cuando el Ceo visitó Argentina y se replanteó la estrategia para la adecuación del Ford Production System, esta se hizo mediante la intensificación de las cadencias de producción, mientras mantenía suspendido a parte del personal y, a través del acercamiento de las condiciones generales de trabajo y contratación a la de los nuevos convenios colectivos, reduciendo gastos en los servicios de transporte, comedor, etc. y diferenciando a los nuevos ingresos de trabajadores a través de no pagarles el adicional por antigüedad (Jabbaz, et.al., 2001:19).
Luego, diez años después, en el salón del automóvil de Detroit en enero de 2009 el Vicepresidente mundial de la Ford comentó el contenido de la estrategia aplicada por la firma para America Sur, la denominada estrategia de "expansión conservadora". Estrategia que consistió en no contratar a todos los trabajadores que hubieran sido necesarios para afrontar el aumento de la demanda, debido al conocimiento que la empresa tiene de las oscilaciones frecuentes de las economías del subcontinente. Es decir que para enfrentar posibles oscilaciones de la demanda, el crecimiento de la producción se sostuvo sin incrementar proporcionalmente las inversiones, las contrataciones de trabajadores ni los salarios (Guevara, 2009:18).

superarse inmediatamente podría implicar más costos que beneficios. Parafraseando a Marx podríamos decir que, llegados a este punto, *pareciese como si fuese el propio interés del capital el que aconsejase a éste la conveniencia de frenar en éste límite la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor*[207].

Siendo el representante político general del capital total de la sociedad el encargado de imponer éste *obstáculo social.* Como vimos, fue el Estado –aunque no bajo la forma de una ley, sino a través de decretos[208]- el que accionó para que los salarios se incrementaran en el peor momento de la crisis.

De todos modos, y a pesar de la existencia de este límite, la caída en los costos producidos por la compra de fuerza de trabajo, junto a las nuevas posibilidades de intensificar su consumo, producidas por la introducción excepcional de condiciones de flexibilidad laboral donde antes no las había, sostuvieron la valorización de estos capitales en el período de la crisis. Pero no sólo eso, sino que como veremos a continuación, se consolidaron como las bases de un nuevo ciclo de crecimiento que se estaba abriendo paso.

7.5-Tercer momento, 2004-2008: nuevo crecimiento record, reactivación obrera y consolidación de la flexibilidad.

7.5-a- La reactivación

El ciclo que se abrió paso después de la crisis podría ser caracterizado como uno de reactivación general. El conjunto de la economía volvió a la senda del crecimiento, el sector de la industria terminal automotriz hizo lo propio, marcando un nuevo período de

[207] En rigor el planteo de Marx se refiere a la instalación de un límite a la extensión de la jornada de trabajo, pero de todos modos explica la dificultad para el capital de dar rienda suelta a sus deseos de consumir gratuita e inmediatamente toda la fuerza de trabajo disponible. La cita:

> "Por tanto, si esta prolongación antinatural de la jornada de trabajo a que forzosamente aspira el capital en su afán desmedido de incrementarse, acorta la duración de la vida individual de cada obrero y, por consiguiente, la de su fuerza de trabajo, se hará necesario reponer prontamente las fuerzas desgastadas, lo que, a su vez, supondrá una partida mayor de costo de desgaste en la producción de la fuerza de trabajo, del mismo modo que la parte de valor que ha de reproducirse diariamente en una máquina es mayor cuanto más rápido sea su desgaste. Parece, pues, como si fuese el propio interés del capital el que aconsejase a éste la conveniencia de implantar una *jornada normal de trabajo.*" (Marx, 1994: 208).

[208] De nuevo la cita:

> "Para `defenderse´ contra la serpiente de sus tormentos, los obreros no tienen más remedio que apretar el cerco y arrancar, como clase, un ley del Estado, un obstáculo social insuperable que les impida a ellos mismos venderse y vender a su descendencia como carne de muerte y esclavitud mediante un contrato libre con el capital." (Marx, 1994: 241)

sucesivos "récords históricos" de producción y, también, la clase obrera retomó el lugar predominante en los conflictos que se desarrollaron en él.

De hecho, de las 54 acciones que contabilizamos en el período, 43 fueron encabezadas por los trabajadores. Teniendo una predominancia absoluta las vinculadas con los reclamos de aumento salarial (42). Lo que, como luego veremos, fue dando forma al proceso de recuperación parcial del valor de la fuerza de trabajo. La otra acción de la que participaron los obreros de la industria terminal automotriz estuvo vinculada a una acción general de la clase obrera, cuando en algunas plantas paralizaron la producción durante una hora en abril de 2007 en protesta por el asesinato del activista sindical, y docente, Fuentealba en la provincia de Neuquén.

Por su parte los representantes directos del capital encabezaron en este período 11 acciones, todas ellas vinculadas al avance o aplicación de condiciones más flexibles en la compra o consumo de la fuerza de trabajo.

La reactivación del conjunto de la economía se reflejó en el crecimiento del 37% del producto bruto el entre 2004 y 2008. A su vez la inflación, medida a través del índice de precios al consumidor del INDEC subió 40 puntos en el mismo tiempo[209]. La inflación se destacó como un determinante clave en la lucha por el establecimiento del precio de la fuerza de trabajo. Otro de los indicadores que influyó, esta vez en sentido positivo para los trabajadores, en esta diputa fue la tasa de desocupación que bajó más de 5 puntos en el período, ubicándose a partir de 2007 nuevamente en un dígito (en torno al 8%).

Debe tenerse presente que el 2008 fue un año complejo para el conjunto de la economía, ya que en los últimos meses se comenzó a sentir el impacto del estallido de una nueva etapa de la crisis de la unidad mundial de acumulación de capital. En la industria terminal de automóviles el impacto de la crisis internacional fue especialmente agudo, teniendo en cuenta que el sector a nivel mundial fue uno de los epicentros principales de la crisis. Sin embargo los efectos de la crisis, que se concentraron en los

[209] Debe tenerse presente que a partir enero de 2007 se produjeron una serie de modificaciones dentro del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) que, por lo menos, relativizaron la confiabilidad de los datos allí elaborados. Especialmente afectado se vio el proceso de medición de la inflación y por tanto la elaboración de los índices de precios, que a partir de entonces comenzó a competir con estimaciones alternativas elaboradas por diversas organizaciones, las cuales sistemáticamente arrojaron como resultado índices más altos que el oficial. Estas diferencias variaron de acuerdo a las organizaciones, pero en algunos casos alcanzaron hasta triplicar el índice elaborado por el INDEC.
De modo tal que si tenemos en cuenta las mediciones del IPC elaboradas por el departamento de estadísticas del gobierno de la provincia de San Luis –que mantuvo inalterado su proceso de elaboración del índice, en este período- el crecimiento del índice de precios se ubicó más cerca del 70%.

últimos meses del año[210], no impidieron que la producción de 2008 fuera la más alta de toda la historia del sector. Creciendo 9,6% sobre la de 2007, que también se había constituido en un "récord histórico", durante 2008 se terminaron casi 600.000 unidades.

La velocidad de recuperación fue muy grande, ya que entre 2004 y 2008 la producción creció 130%, y si tomamos como referencia el piso de la crisis 2002 el crecimiento fue mayor aún, 275%. Las exportaciones fueron parte determinante de este crecimiento, y superaron las mejores marcas del ciclo de crecimiento anterior. En 2008 se exportaron 350.000 unidades, lo que representó cerca de un 50% más que en 1998, que fue el año récord de aquel ciclo. Siendo, como siempre, Brasil el destino principal de las ventas externas, en 2008 absorbió el 70% de las mismas[211].

El empleo y las horas trabajadas también crecieron rápidamente. Aunque eso si, del modo característico del sector, es decir, los primeros años crecieron más rápidamente las horas trabajadas (a un promedio del 35% entre 2004 y 2006, al 15% en promedio en 2007-2008). Y luego acompañó el crecimiento el empleo que llegó a 28.000 trabajadores[212] (16% en promedio los tres primeros años, 21% en los últimos). Lo que puso de manifiesto la continuidad y profundización del proceso de consumo intensificado de la fuerza de trabajo. El comportamiento de la productividad mostró el reflejo de este proceso. Entre 2004 y 2007 la cantidad de vehículos producidos en relación a la cantidad de trabajadores contratados creció el 20%, y si la comparación se hace con el peor momento de la crisis, el crecimiento asciende al 70%. Lo mismo pasa cuando se relacionan la cantidad de unidades terminadas con las horas trabajadas en el año, crecieron 9% desde 2004 y 22% desde 2002. Esto muestra, como ya dijimos, que la intensificación de los procesos de trabajo no se detuvo con el crecimiento acelerado del empleo ni de las protestas de los trabajadores.

La situación creada por el impacto de la crisis mundial en el sector de la industria terminal afectó especialmente la relación entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo. A partir del último trimestre del año 2008 comenzaron a desatarse

[210] En el mes de septiembre, el de mayor producción del año, se fabricaron en el conjunto de la industria terminal 63.000 unidades, mientras que en el mes de diciembre, cuando los efectos de la crisis ya habían arribado, la producción se desplomó un 57% alcanzando las 26.000 unidades.

[211] Como ya se dijo, entre 2003 y 2006 la participación de Brasil se redujo a menos del 50% del total de las exportaciones Argentinas. Gran parte de los vehículos que no fueron a Brasil encontraron salida en México (entre el 35% y el 45% del total de las exportaciones).

[212] Para encontrar el mismo nivel de empleo hay que remontarse hasta 1981. Pero mientras en aquel año la producción era de 170.000 unidades, lo que significa que por cada obrero al se le compró su fuerza de trabajo se produjeron 6 unidades en el año, en 2008 el mismo número de trabajadores produjeron 21 unidades. Es decir que mientras el empleo recuperó niveles de 27 años atrás, en ese tiempo la producción y la productividad crecieron un 250%.

conflictos vinculados con los despidos y suspensiones que las empresas aplicaron para trasladar los costos de la crisis sobre los trabajadores. Sin embargo, como adelantamos anteriormente, esta presentación se detiene en el momento anterior al estallido de la crisis, para poder analizar los comportamientos de los distintos actores sociales en el período de crecimiento, de manera separada a los conflictos determinados por la crisis.

7.5-b- Las formas de la reactivación general

La relación entre los trabajadores y las empresas, mediadas por la organización sindical, se caracterizó en este período por la profundización de la práctica, que empezó a vislumbrase lentamente en el final de la crisis, de negociar y firmar acuerdos estableciendo aumentos de salarios.

Esta negociación contuvo a su interior dos componentes distintos, cada uno expresión de los intereses antagónicos en conflicto. Por parte de los representantes directos del capital se desarrolló una estrategia de intercambio (similar a la desarrollada por el sindicato durante todo el período analizado, aunque sin tener ningún golpe importante del cual mitigar sus efectos) a través de la cual otorgaron aumentos salariales mientras fueron consolidando las prácticas flexibles que utilizaron durante la crisis. Mientras que los trabajadores centraron –exclusivamente- la tan mentada reactivación de la conflictividad laboral en la recomposición parcial del valor de su fuerza de trabajo.

El primer acuerdo que firmó Mercedes Benz con SMATA, en abril de 2004 (Acu- 212-2005-E), hizo explícita apelación a la crisis y al carácter variable del sector como justificativo para consolidar las medidas flexibles adoptadas hasta entonces de modo extraordinario. Como ya se mencionó en el capítulo 5, en ese acuerdo se estableció que, en pos de garantizar el empleo la empresa quedaba facultada para: contratar, en caso de necesitar expandir la producción, trabajadores bajo la modalidad de plazo fijo (por un período de 2 años y con una extensión del 45% del personal[213]) y aplicar cuando considerase conveniente la modalidad de reducción de jornada con aplicación del banco de horas. Además se establecieron las condiciones para los trabajadores que la empresa necesitase suspender (subsidio y banco de horas) así como la vigencia de la estabilidad laboral y paz social mientras se apliquen estas medidas, todo supeditado al cumplimiento del programa mínimo de producción, bajo amenaza de iniciar el proceso preventivo de crisis.

[213] Obviamente estas condiciones aparecen redactadas bajo la forma de limitaciones a la flexibilidad.

En el intercambio, los trabajadores recibieron un aumento de salarios del 10%, la incorporación definitiva del concepto variable que la empresa aplicaba al salario básico y el pago de una bonificación extraordinaria equivalente a 99 horas a pagar en 12 cuotas.

Este avance en la incorporación de las cláusulas de flexibilidad laboral, Mercedes Benz lo terminó de consolidar cuando firmó el acuerdo en el cual se estableció el aumento salarial del año 2008 (Acu-591-2008-E). Allí se estableció la incorporación en el convenio colectivo de trabajo de: el banco de horas, de la reducción de jornada con banco de horas, la contratación por tiempo determinado en un máximo del 15% del personal -excepto cuando se trata de un lanzamiento o nuevo producto donde el máximo puede ser el 45%- pero, además se estableció que toda nueva contratación se haría en la categoría 3 durante un año, independientemente de las tareas realizadas por el trabajador.

Volkswagen, por su parte canceló el incremento de los salarios en 2004, a través del pago de un bono excepcional de $1.470, condicionado por metas de producción (Acu-737-2006-E). Luego, ese mismo año, ante el anuncio del lanzamiento de un nuevo modelo a producirse en la planta de Pacheco avanzó en la transformación de la regulación de las relaciones laborales. El 23 de diciembre firmó con SMATA el acuerdo 111-2005-E en el cual se explicitó que, para desarrollar la producción del nuevo modelo debían incorporarse un conjunto de innovaciones en el proceso productivo. Es decir, después del proceso de crisis la empresa anunció que reiniciaría el crecimiento de la producción pero que, a cambio, debía incorporar las nociones flexibilizadoras que regían los convenios colectivos de las nuevas radicaciones[214]. En síntesis todas las innovaciones flexibilizadoras que introdujeron en los años 90 los convenios colectivos de las nuevas radicaciones empresariales, que, si bien no pudieron en este caso aplicarse al conjunto de los trabajadores, si se establecieron para los nuevos trabajadores que se incorporase a partir de ese momento. Es decir que se avanzó en la fragmentación del colectivo de trabajo, distinguiendo entre nuevos ingresos y viejos, sumándose a la diferencia entre contratados y efectivos.

Esta diferenciación se profundizó en 2005 cuando firmó con SMATA el acuerdo 247-2006-E en el cual se estableció que el personal a ingresar a partir de enero del año

[214] En la nota 131 del capítulo 5 figura la trascripción textual del acuerdo, en la parte referida a las nociones flexibles a aplicar y a la intención de adecuar el viejo convenio colectivo de trabajo a las nuevas condiciones.

siguiente, lo haría en una categoría especial -"categoría ingreso"- con un salario reducido en un 20% y una asignación vacacional igualmente disminuida, después de estar seis meses en esa categoría pasarían a la categoría 3, independientemente de las tareas que realice y, después de otros seis meses, recién se le asignaría la categoría y por tanto el salario acorde a las tareas realizadas.

A estas herramientas desplegadas para aumentar su capacidad productiva disminuyendo relativamente sus costos laborales Volkswagen sumó: la contratación de 150 trabajadores temporales en 2006 en la nueva categoría abaratada (Acu-731-2007-E), así como la extensión de la jornada diaria a 9hs.y la realización de horas adicionales los sábados en 2007, para no tener que implementar un segundo turno de producción (Acu 1147-2007-E).

Pero como el crecimiento constante de la producción no se pudo sostener exclusivamente sobre la intensificación de los trabajadores en un turno de producción, la empresa incorporó un segundo y luego un tercer turno, a través de la modalidad de trabajadores contratados a plazo. En 2008, cuando incorporó el tercer turno de producción, a cambio de la implementación de la modalidad de turnos rotativos efectivizó a los 1.221 trabajadores contratados que pasaron a cobrar (después de 10 meses) el salario correspondiente a las tareas que venían realizando (Acu1203-2008-E y Acu 1202-2008-E).

General Motors también apeló, en 2004, a la contratación de trabajadores por plazo determinado para ampliar la producción en un segundo turno de trabajo abaratado. A cambio otorgó el aumento salarial del 13%, más un pago extraordinario de $638 (Acu-45-2005-E).

Del mismo modo actuaron los representantes de Ford, quienes en el acuerdo firmado en 2004 con el sindicato (Acu-254-2005-E), a cambio del aumento del 10% en el salario básico no sólo contrataron 152 trabajadores a plazo[215], sino que establecieron que toda nueva incorporación de personal se haría en la categoría básica (4), obviamente, independientemente de las tareas realizadas[216].

[215] Parte de los contratados eran en realidad reincorporaciones de trabajadores desvinculados durante la crisis. A estos, aunque se les pagó menos, se les reconoció la antigüedad.

[216] La firma de este acuerdo fue el resultado del disciplinamiento de un conflicto gremial dentro de la planta de Pacheco. Disciplinamiento que tuvo como protagonista al mismo sindicato y a la comisión interna de reclamos. Frente al anuncio de que se incrementarían los ritmos de producción por parte de la empresa, los trabajadores comenzaron a discutir la necesidad de una recomposición salarial y la forma adoptada por el reclamo fue el quite de colaboración –reducción de horas extras- decidido por fuera la organización sindical. Como respuesta la empresa propuso el aumento del 10% y a través de una

En 2005 estos trabajadores fueron efectivizados, pero a cambio la empresa acordó con SMATA (Acu 761-2006-E) la contratación de trabajadores para tareas eventuales, la tercerización de partes del proceso de trabajo vinculadas a las exportaciones y se modificó el convenio colectivo –CCT 8-89-E- incorporando la posibilidad de fragmentar las vacaciones.

Luego en 2006, haciendo uso de la -más arriba vista- "expansión conservadora", acordaron la contratación de 220 trabajadores a plazo con salarios de la categoría inicial de forma tal de aumentar la producción diaria sin necesidad de incorporar un segundo turno de trabajo (Acu-506-2006-E).

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

De esta reactivación de la conflictividad protagonizada por los trabajadores resultó el proceso de recomposición en el precio de la fuerza de trabajo. Es decir, a partir del año 2005 los salarios reales de los trabajadores de la industria terminal automotriz lograron reponerse de la caída experimentada en el período analizado hasta aquí (1994-2005) y comenzar un lento proceso de recomposición.

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

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

En el marco de esa discusión salarial SMATA lanzó un plan de lucha nacional, que involucró a los trabajadores de Mercedes Benz, Volkswagen (plantas de Pacheco, Pcia. De Bs.As. y Ciudad de Córdoba), Ford y General Motors. Mediante la realización de asambleas generales se resolvió llevar adelante paros escalonados incrementales

---

asamblea convocada por el SMATA se impuso la posición del acuerdo arriba mencionado (FeTIA,2005, 6-7)

hasta la paralización total de la producción. El Ministerio de Trabajo intervino, propiciando la negociación y el sindicato suspendió la medida por unos días.

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

En ese contexto SMATA acordó con GM (Acu-293-2005-E) un aumento de la escala salarial, la incorporación sin absorción del aumento por decreto del poder ejecutivo, la creación de 2 nuevas categorías, la renovación de 264 contratos a plazo fijo y el compromiso de efectivizar a 100 trabajadores contratados. En dicho acuerdo se explicitó que, la renovación de los contratos temporales se realizó en virtud de sostener temporariamente el segundo turno de producción, de forma tal de poder alimentar (lo más barato posible) el crecimiento de la producción[217].

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

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

Nuevamente el método que se impuso fue el de asambleas generales en las fábricas. En éstas se resolvió lanzar un paro de 48 para los días 6 y 7 de junio en Ford, Volkswagen (Pacheco) y Mercedes Benz (DaimlerChrysler). Durante la segunda jornada de paro, el día 7, la acción de los trabajadores se desplegó mediante una nueva acción de fuerza, se realizaron cortes de ruta en Panamericana (Pacheco, Ford y Volkswagen) y en Ruta 3 (González Catan, Mercedes Benz) (Santella, 2008:272; FeTIA, 2005: 7; La Verdad Obrera, 16/6/05; Prensa Obrera, 9/6/05).

[217] Como paliativo de este proceso de crecimiento productivo con decrecimiento de costos laborales, en el acuerdo se aclaró que, para aquellos trabajadores temporarios que al vencer su contrato no fueran efectivizados y que no les correspondiese indemnización, por haber estado contratados menos de un año, la empresa les otorgaría una gratificación de $1500 en dos cuotas de $750.

Ante el crecimiento y la convergencia parcial de las acciones obreras, el 14 de junio se firmó el acuerdo que otorgó los aumentos salariales en el conjunto de las empresas en conflicto (Acu 222-2005-E). Tanto en Volkswagen, como en Ford y Mercedes Benz se tendió a hacer confluir los salarios básicos[218]. En el acuerdo además se fijaron los incrementos de los tickets, los subsidios de transportes, así como pagos extraordinarios por única vez.

El movimiento de la producción automotriz reflejó el impacto del conflicto. En el caso de Volkswagen de 2.500 unidades mensuales producidas antes del conflicto, se pasó a casi 1.700 unidades en los meses de mayo y junio (creciendo luego a un promedio de 2.800u.). En el caso de Mercedes Benz no se verificaron variaciones significativas durante el conflicto, aunque sí acusó un crecimiento de casi el 30% posterior al acuerdo. En el caso de Ford la caída de la producción también fue pronunciada, de 5.700 unidades producidas por mes antes, se pasó a 3.800 en mayo, retomando el crecimiento en el segundo semestre del año con una producción promedio de 6.800 unidades por mes (ADEFA, 2008).

Nuevamente en mayo de 2006, las luchas desplegadas en los lugares de trabajo volvieron a aparecer en ocasión del vencimiento del acuerdo salarial anual.

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

El resultado de estas acciones se hizo visible en las caídas de producción que experimentaron las distintas empresas, en Ford se contrajo un 15% en relación al mes anterior, en Volkswagen la caída fue del 11%, en Toyota bajó el 13%, mientras que en General Motors la baja fue del 8%.

De esta forma, el 9 de junio se selló el acuerdo 407-2006-E entre SMATA, Ford, Volkswagen, Mercedes Benz y General Motors. En él se estableció un aumento inicial del 20% (15% remunerativo más 5% no remunerativo) hasta marzo de 2007, y las empresas solicitaron al sindicato el mayor esfuerzo posible para, a través de la extensión de las horas extras, recuperar la producción caída durante el conflicto. En los días

[218] En realidad, esta tendencia a la confluencia puso en evidencia las diferencias existentes hasta entonces en los salarios. Mientras Ford pagaba $9,48 la hora, Mercedes $9,4 y VW $8,68, es decir un 10% menos. A partir de la vigencia plena del acuerdo las tres empresas confluían a pagar $10,14, para el caso de la categoría media.

siguientes a este acuerdo general, las empresas fueron firmando separadamente acuerdos con SMATA (MB-609-2007-E, VW-203-2007-E, Toyota-738-2006-E y 1157-2007-E, Ford-1580-2007-E) en los que se estableció el nuevo incremento salarial hasta alcanzar un crecimiento del 40%, ampliando la vigencia del acuerdo hasta marzo de 2008.

La experiencia de los conflictos de los años anteriores, así como la continuidad de la prosperidad con que inició el año 2008 permitió que cuando se venció el acuerdo salarial de los últimos 2 años, las empresas y SMATA negociaran un nuevo aumento de salarios sin necesidad de que el conflicto se abriese paso. De este modo en el mes de mayo de 2008 se firmaron los acuerdos con Ford Acu-720-2008-E, Volkswagen 717-2008-E, Mercedes Benz 591-2008-E, General Motors 590-2008-E y Toyota 20-2009-E. En todos los casos se estableció una suba del 25% de los salarios básicos para el año 2008[219], así como el pago por única vez de un monto atado a metas de producción.

Sin embargo, dicha continuidad del ciclo ascendente se vio afectada negativamente con el correr de los meses. Primero por el conflicto desarrollado por las entidades patronales de la producción agropecuaria y los cortes de ruta que dificultaron la circulación de insumos y vehículos terminados en la primera mitad del año; luego la abierta profundización de la crisis mundial –con expresión más visible a la industria automotriz- marcó un corte del ciclo de "crecimiento histórico". En los últimos meses del año las empresas terminales experimentaron abruptas caídas en sus volúmenes de producción, Ford 34%, GM 49%, MB 40%, Renault 50%, en el caso de VW la producción se mantuvo sin mayores variaciones hasta diciembre inclusive, pero durante enero y febrero de 2009 suspendió plenamente la producción.

Los violentos ajustes que significaron estas caídas y que serían trasladados a los trabajadores, a través de los despidos, la no renovación de contratos y las suspensiones masivas, significarían también el fin de la "paz social" de los dos años anteriores. Pero caen por fuera del objeto de éste trabajo.

7.5-c- Sobre las formas y los efectos de la reactivación

El ciclo de crecimiento que sucedió a una de las mayores crisis por las que atravesó el sector en su historia, renovó las bases sobre las que se venía realizando el proceso de valorización del capital. A su vez, esta renovación fue tomando su forma

[219] Este 25% se implementó en tandas de, primero el 20% más 5% no remunerativo y luego se incorporó el 5% con carácter remunerativo.

concreta mediada por la lucha entre las clases de personificación que se enfrentan en el proceso de producción social. En este período, esta lucha estuvo caracterizada por la reactivación de los conflictos encabezados por los obreros que, como ya se mencionó, giró principalmente sobre la cuestión del salario.

Claramente, en un contexto en el que el mercado laboral mejoró, el desempleo retrocedió parcialmente, la disputa en torno a los puestos de trabajo (su ataque o defensa) prácticamente desapareció. Y los representantes directos del capital concentraron sus acciones en consolidar los avances de la flexibilización, logrados durante el período de crisis, y profundizarlos de ser posible[220].

De forma tal que el conjunto de los conflictos desarrollados en este tercer período tuvieron por eje, bien el reclamo de aumentos salariales, o bien la implementación de nuevas condiciones tendentes a flexibilizar la compra y el consumo de la fuerza de trabajo o la cristalización de las ya logradas a través de la modificación de los convenios colectivos de trabajo. De hecho, en muchos casos fue en el mismo acuerdo en el que se establecieron los incrementos salariales, que se incorporaron las condiciones flexibilizadoras, dejando a la vista la estrategia que desplegaron los capitales en este período. Es decir intercambiar los aumentos en el precio de la fuerza de trabajo, por una nueva etapa en la avanzada flexibilizadora, profundizando las nuevas bases sobre las que se viene desenvolviendo el sector terminal automotriz desde el inicio de su reestructuración.

Las posiciones de fuerzas relativas entre los oponentes también quedaron evidenciadas en el desarrollo de los conflictos. Los ejes en torno a los cuales giró la lucha en este momento y sus resultados, no se distribuyeron homogéneamente. Sino que, por el contrario, en los primeros dos años se concentraron más del 55% de los avances capitalistas, desenvolviéndose luego más lentamente. Al revés, los aumentos de salarios crecieron más lentamente en los primeros años y a partir del incremento de la conflictividad obrera crecieron más rápidamente –más del 50% del aumento total se concentró en los últimos dos años.

Como dijimos esta fue la forma concreta en la que se produjo la renovación de las bases sobre las que sostiene, al menos en parte, la valorización de los capitales que se aplican productivamente a la fabricación de vehículos automotores. A lo largo de

[220] Reflejado, nuevamente, en las declaraciones de sus representantes: frente al conflicto desatado en 2006 por el proceso de reestructuración de la planta de Volkswagen en San Bernardo, Brasil, el presidente de la filial argentina aclaraba que aquí no debía temerse un proceso similar ya que el reajuste había sido hecho durante la crisis (Debate y Trabajo Nº1, 2006:22).

todo el período analizado hasta aquí, estas bases estuvieron constituidas por la doble dimensión de la compra sistemática de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Doble porque se paga por esa mercancía un precio que no permite la normal reproducción de su portador, mediante la constante caída del salario real, y porque mediante el aumento de la intensidad del proceso de trabajo se arranca al obrero una masa mayor de esa mercancía mal paga.

Sin embargo, es necesario destacar que en este segundo momento de "crecimiento récord" – entre 2004 y 2008-, estas bases se comportaron de un modo distinto a como lo hicieron en el primer momento del "crecimiento récord" (1994-1998).

Por un lado, se profundizó, tanto de hecho como en su cristalización normativa, la tendencia a la intensificación del trabajo que tomó forma a través de la implementación de la flexibilización laboral, reflejada en parte en el crecimiento de los indicadores de productividad por obrero. El período de crecimiento vivido entre 2004 y 2008 graficó claramente cómo la flexibilización laboral intensificó el consumo de la fuerza de trabajo, a la vez que abarata los costos de este consumo. Por ejemplo, lo hizo a través de la utilización del banco de horas, en un tiempo en el que como vimos crecieron primero y más aceleradamente las horas anuales trabajadas y, recién en los últimos años -y más lentamente- el empleo. La jornada anual por trabajador creció en promedio al 30% anual entre 2004 y 2006, bajando luego su velocidad de crecimiento anual al 15%. En el mismo momento, el empleo pasó de un crecimiento anual promedio de 16% en los primeros años a más del 20% en los últimos dos[221].

En cambio, otro fue el comportamiento del proceso de compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Si bien se profundizó por medio de la diferenciación de las condiciones de ingreso de los nuevos trabajadores, en el conjunto del período, el salario real no sólo dejó de bajar sino que comenzó una lenta recuperación. La lucha de los trabajadores en este sentido logró que a partir de 2006, el precio de venta de su mercancía superase el mejor salario obtenido en todo el período analizado, ubicándose

[221] De modo que, primero se hizo trabajar más a los trabajadores, sin pagar por las horas extras que se anotan a cuenta en el banco y después las empresas analizan qué les resulta más conveniente, si pagar las horas extras o compensarlas a través del crecimiento de las contrataciones. A su vez en este cálculo las empresas tienen que considerar que las nuevas contrataciones las hacen relativamente abaratadas, porque ingresan a través de contratos temporales y en las nuevas categorías iniciales que, profundizan el quiebre de la ya rota norma de igual remuneración por igual trabajo.

en 2008 un 37% por encima del salario de 1995 (que se había constituido en salario más alto desde 1994)[222].

Esta recuperación del salario real quedó reflejada en los dos indicadores de la distribución del producto que vinimos utilizando.

En el caso de la parte que les corresponde a los trabajadores a través del pago de sus salarios, después de haber alcanzado su piso en 2006 cuando este pago representó el equivalente al 3,64% de la facturación, los sucesivos aumentos conquistados lo llevaron al 5,22% del total de las ventas.

Sin embargo, no debe perderse de vista que esta recuperación de 2 puntos se diluye al ponerlo en perspectiva de largo plazo. A lo largo de todos los años analizados (1994-2008) esta representación se fue reduciendo hasta alcanzar a ser del 50% de la parte del producto que se les pagaba en salarios a los trabajadores en 1994 (quince años antes). Y debe tenerse presente que estos quince años se ubican muy por debajo de la representación que los salarios tuvieron en promedio a lo largo de toda la historia del sector. El promedio histórico de representación de los salarios en las ventas en los 50 años de existencia de la industria terminal fue del 12%, mientras que el promedio de estos quince años fue de apenas el 6,60%.

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

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

[222] De todos modos, este proceso de recuperación salarial del año 2008 respecto de la década de 1990 debe ser analizado a la luz del proceso de caída general de los salarios que se arrastraba desde el año 1974. Si bien no contamos con los datos necesarios para realizar la comparación de los salarios obtenidos en 2008 con los de 1974 en el sector en particular, recordemos que en 2008 el promedio de los salarios industriales se ubicaban todavía un 20% por debajo del de 34 años antes.

Capítulo 8: **La lucha de clases en la industria terminal: flexibilización, descentralización, intensificación y resistencia en la disputa por el precio de la fuerza de trabajo en Brasil 1994-2008.**

En este capítulo presentamos la sistematización de los distintos conflictos, entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo, desarrollados en el sector terminal automotriz de Brasil entre 1994 y 2008. Al igual que en el proceso argentino, la lucha entre los representantes directos del capital y los obreros que estos explotan fue materializando los procesos de reestructuración productiva y la implementación de la flexibilización laboral, y se fue desenvolviendo marcada por los movimientos cíclicos, tanto de la acumulación de capital como de la producción automotriz. Sin embargo, existen algunas particularidades del proceso brasileño que conviene destacar antes de adentrarnos en el análisis del curso seguido por esta dimensión de la lucha de clases.

El proceso de descentralización geográfica, que caracterizó al proceso de reestructuración productiva a partir de los últimos años de la década de 1990, impactó profundamente sobre la distribución de la producción automotriz brasileña, pero no solamente sobre ella. Sino que, a la nueva distribución productiva la acompañó una nueva distribución geográfica de los conflictos. La producción automotriz se realizó de manera casi exclusiva en la región tradicional del ABC paulista hasta fines de los ´90 y, a partir de entonces debió compartir su peso con las nuevas regiones donde se comenzaron a producir vehículos. Del mismo modo, los conflictos laborales se concentraron casi exclusivamente en el ABC hasta finales del siglo y, a partir de entonces comenzaron a crecer las luchas desarrolladas en las nuevas regiones automotrices. Además de aparecer nuevas regiones con conflictos sindicales vinculados a la producción automotriz, en estos últimos años han aparecido -también como resultado de la descentralización- nuevos motivos de conflicto. Como veremos más adelante, los representantes directos del capital desarrollaron acciones tendientes a aprovechar (y profundizar) las diferencias regionales, en cuanto al nivel de organización y fuerza de los sindicatos, a la hora de establecer las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo. Del mismo modo, pero en sentido contrario, los trabajadores y sus organizaciones desarrollaron acciones tendientes a reducir estas diferencias y a hacer converger las condiciones en que venden su mercancía.

Por otro lado es destacable que, en el sistema sindical brasileño, el conjunto de las negociaciones colectivas son realizadas en un determinado momento del año y sólo

en él (la denominada *data-base*). Ésta característica particular[223] lleva a que todos los años, independientemente del contexto económico general o sectorial, hubiese alguna actividad de negociación colectiva y que, en el marco de ella se produjesen acciones gremiales con el objeto de presionar sobre tal negociación.

Otra de las características del modelo sindical que es conveniente tener en cuenta al analizar lo acontecido entre 1994 y 2008, tiene que ver con el modo en que se estructuran las organizaciones sindicales. Si bien están permitidos los sindicatos por oficio, la gran mayoría se organiza a través de los sindicatos por rama (*categoria professional*). Es decir que en el caso de los trabajadores automotrices, éstos constituyen uno de los grupos o sectores que componen a los sindicatos metalúrgicos[224]. Generalmente la negociación colectiva se realiza dividida, de acuerdo a los diversos grupos que constituyen el sindicato, es decir que los trabajadores automotrices negocian con las organizaciones patronales del sector, separados de las negociaciones que los otros sectores del mismo sindicato desarrollan con las organizaciones de sus respectivos patrones. Aunque existe la posibilidad, que luego veremos de qué modo y en qué contexto concreto se realizó, de que el conjunto de los trabajadores metalúrgicos negocien con el conjunto de los patrones.

Además en Brasil la unicidad sindical está vinculada con la jurisdicción en la cual el sindicato actúa, y ésta no puede ser menor que el ámbito municipal (o sea que están prohibidos los sindicatos de empresa). De modo que sólo puede haber un sindicato por rama en cada zona, éstos luego se encuadran (o no) en federaciones que sólo pueden ser estaduales, las cuales luego se pueden encuadrar en confederaciones nacionales y por último éstas confederaciones nacionales se pueden adherir (o no) a una central nacional (las cuales hasta el año 2007 no tenían reconocimiento legal). Esta estructuración de las organizaciones gremiales pone en el centro del sistema a los sindicatos de base, éstos son los que tienen la personería gremial (*jurídico-sindical*) y los que reciben la mayor parte de los recursos obtenidos por el descuento sindical

[223] Se trata de una característica heredada del modelo sindical corporativista establecido durante el *Estado Novo*, en la década de 1930. En ese momento el Estado era quien establecía la *data base* de cada sindicato, cuidándose de que no coincidiesen las negociaciones de los sindicatos más importantes, buscando de este modo impedir la coordinación entre las distintas organizaciones obreras (Moreira Cardoso, 2007:92). A partir de la reforma constitucional de 1988 esta posibilidad de intervención estatal en la vida interna de los sindicatos fue eliminada, y desde entonces la *data base* es acordada directamente por los sindicatos y las empresas a través de la negociación colectiva.

[224] Es decir que se trata de un modelo de organización más semejante al de la Unión Obrera Metalúrgica que al del Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor.

(*imposto sindical*)[225] que se les realiza a todos los trabajadores de la rama (independientemente de si están afiliados o no). Esta estructuración permite que los sindicatos existan y se sostengan más allá de la voluntad y la movilización de los trabajadores. Pero además, al ubicarse como la base de todo el sistema sindical, las federaciones, confederaciones y centrales se constituyeron, en muchos casos, en órganos burocráticos y sin poder real de negociación con los patrones (Moreira Cardoso, 2007:91).

Sin embargo como mencionamos anteriormente, desde la vuelta al régimen democrático en 1985 las organizaciones sindicales se constituyeron en un actor preeminente en el sistema político. De modo tal que las centrales sindicales nacidas en el proceso de transición democrática (y sus desprendimientos posteriores) se caracterizan por su importancia a nivel político. Esta característica es la que explica el impactó que tuvo sobre el conjunto del movimiento sindical brasileño el hecho de que en 2003 haya asumido la presidencia un ex-trabajador de la industria automotriz, dirigente histórico del sindicato de metalúrgicos de San Bernardo del Campo (después del ABC) y dirigente fundador de la Central Única de los Trabajadores. La asunción de Lula como presidente produjo un cambio, tanto en las relaciones internas de la CUT (entre las distintas corrientes que conviven y compiten a su interior, algunas de las cuales devinieron en nuevas centrales sindicales), como en los roles ocupados hasta entonces por ésta y la otra central importante, *Força Sindical* (FS) –especialmente en cuanto a las posiciones más cercanas al gobierno y las más abiertamente opositoras.

8.1- La recolección de datos y los criterios utilizados para el caso de Brasil

En este caso hemos utilizado los mismos criterios explicados en el capítulo anterior, tanto para la recolección como para la medición y para la clasificación de los conflictos ocurridos en el período. Aunque no está de más realizar algunas aclaraciones.

Además de marcar un cambio en el proceso de integración productiva, correspondiente a las definiciones del proceso general de integración regional, en el año 1994 se lanzó en Brasil el plan Real. De modo que se inició un nuevo ciclo económico, marcado por la estabilización de los precios, la sobrevaluación monetaria y la

[225] De los recursos obtenidos mediante el descuento sindical, el 55% va a los sindicatos, el 15% a las federaciones estaduales, el 5% a las confederaciones nacionales y el 25% restante queda en manos del Ministerio de Trabajo (Moreira Cardoso, 2007:92).

profundización del proceso de flexibilización laboral. La mayoría de las características que el plan real imprimió sobre el proceso social brasilero mantienen su vigencia hasta la actualidad (a pesar de la devaluación de 1999). Pero, además, ese fue el último año de funcionamiento de la *Câmara Setorial Automotiva* del ABC, que fue el órgano tripartito en el cual el gobierno, los empresarios y el sindicato metalúrgico negociaron y acordaron las metas y las acciones necesarias para intentar reactivar el sector automotriz de la región. La cámara, donde se negociaron los salarios y se establecieron las pautas de empleo, nació en 1992 como resultado de una propuesta realizada por el sindicato de los metalúrgicos del ABC (Moreira Cardoso, 2007:101).

Por otro lado, y como consecuencia del proceso de negociación anual que caracteriza al sistema sindical brasilero, la vigencia de los acuerdos alcanzados en este período varió constantemente. Es decir, al volver a discutir año a año las condiciones que debían regir el uso de la fuerza de trabajo -además de la cuestión salarial-, la implementación de la flexibilización laboral se vio sujeta a las variaciones del contexto económico general. De modo que en los períodos de crisis o recesión los compradores de fuerza de trabajo lograban incorporar algunas de las innovaciones flexibilizadoras (especialmente variable fue la implementación del banco de horas) o retirar algunas de las denominadas cláusulas sociales de los acuerdos pero, cuando las posiciones de los trabajadores se fortalecieron las anteriores incorporaciones fueron rechazadas y las cláusulas sociales reimpuestas en los acuerdos colectivos. Y esta característica de discusión permanente de los acuerdos alcanzados año a año, sumada a las diferencias de escala que presenta la industria terminal automotriz de Brasil respecto de la Argentina (tanto en cantidad de trabajadores empleados, de sindicatos y centrales sindicales involucrados, como de cantidad de fábricas), explican que el número total de conflictos contabilizados en este caso sea considerablemente mayor[226].

En relación a las categorías utilizadas para clasificar las acciones desplegadas por compradores y vendedores de fuerza de trabajo, utilizamos las mismas que para el

[226] Si bien proporcionalmente la cantidad de conflictos contabilizados en Argentina puede parecer mayor, debe tenerse en cuenta que las dificultades que encontramos para acceder a los instrumentos de negociación colectiva en Brasil, nos llevaron a contabilizar los acuerdos logrados a partir de los conflictos abiertos. Es decir que sólo pudimos contabilizar la incorporación de innovaciones flexibilizadoras cuando su implementación generó resistencia por parte de los trabajadores. De modo que hay posibilidades de que los conflictos encabezados por los compradores de fuerza de trabajo a la hora de avanzar sobre las condiciones de uso de la fuerza de trabajo, se encuentren subvalorados. Sin embargo, debe destacarse que los acuerdos colectivos contabilizados entre 1996 y 2000 coinciden con los relevados en el estudio realizado por Manzano (2004). Es decir que, por lo menos hasta entonces, la posibilidad de subvaloración de esta dimensión del conflicto estuvo bastante controlada.

caso argentino con un solo agregado, la denuncia a la justicia (judicialización) por parte de los representantes directos del capital. Cuando alguna de las partes no encuentra viable la negociación puede pedir la intervención de la justicia laboral para que resuelva y dictamine sobre la cuestión en disputa. Los representantes directos del capital apelaron a este mecanismo, cuando los trabajadores lograban imponer alguna resistencia a sus imposiciones tanto salariales como de condiciones de trabajo.

Por último en relación con las fuentes utilizadas como base para la cuantificación y clasificación de los datos, hemos utilizado tanto las noticias aparecidas en la prensa de circulación nacional y estadual, como la prensa y publicaciones analíticas de la gran cantidad de sindicatos que nuclean a los trabajadores de la industria terminal automotriz en Brasil, así como del Departamento Intersindical de Estadística y Estudios Socioeconómicos (DIEESE) y, al igual que en el caso de la Argentina, diversos estudios elaborados desde el ámbito académico

8.2- El resultado de la sistematización de los datos de Brasil

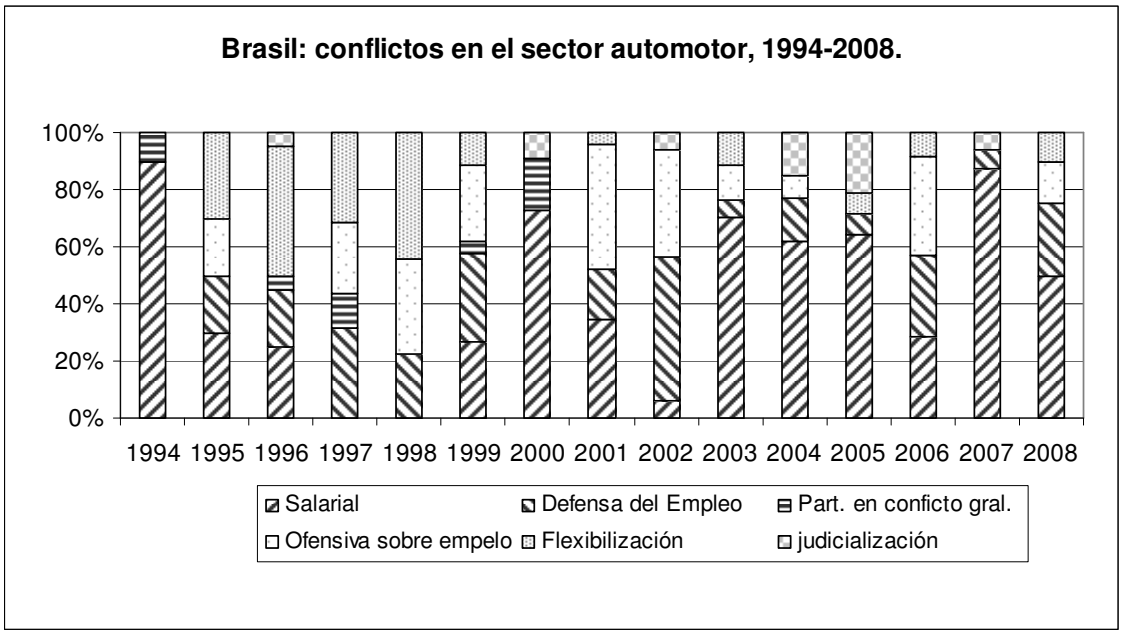
Entre los años 1994 y 2008 contabilizamos un total de 256 acciones realizadas en el sector de la industria terminal automotriz. De las cuales 164 fueron acciones encabezadas por los trabajadores y 92 por los representantes directos del capital.

Del total de las acciones obreras, 104 estuvieron vinculadas a reclamos relacionados con el precio de la fuerza de trabajo (salariales), 53 fueron realizadas en defensa de los puestos de trabajo y/ o de las condiciones en las que es puesta en funcionamiento su fuerza de trabajo y las otras 7 acciones se realizaron en el marco de acciones generales con otros sectores de la clase obrera en Brasil (hayan sido a nivel nacional o estadual).

De las acciones encabezadas por los representantes del capital, 50 se realizaron en el marco de procesos de reducción del número de trabajadores contratados (despidos, suspensiones, no renovación de contratos temporales y, sobre todo, retiros voluntarios), 33 estuvieron vinculadas con la implementación de los cambios en la regulación laboral tendientes a flexibilizar tanto las condiciones de compra como las de uso de la fuerza de trabajo y las 9 acciones restantes respondieron a la denuncia realizada ante la justicia laboral.

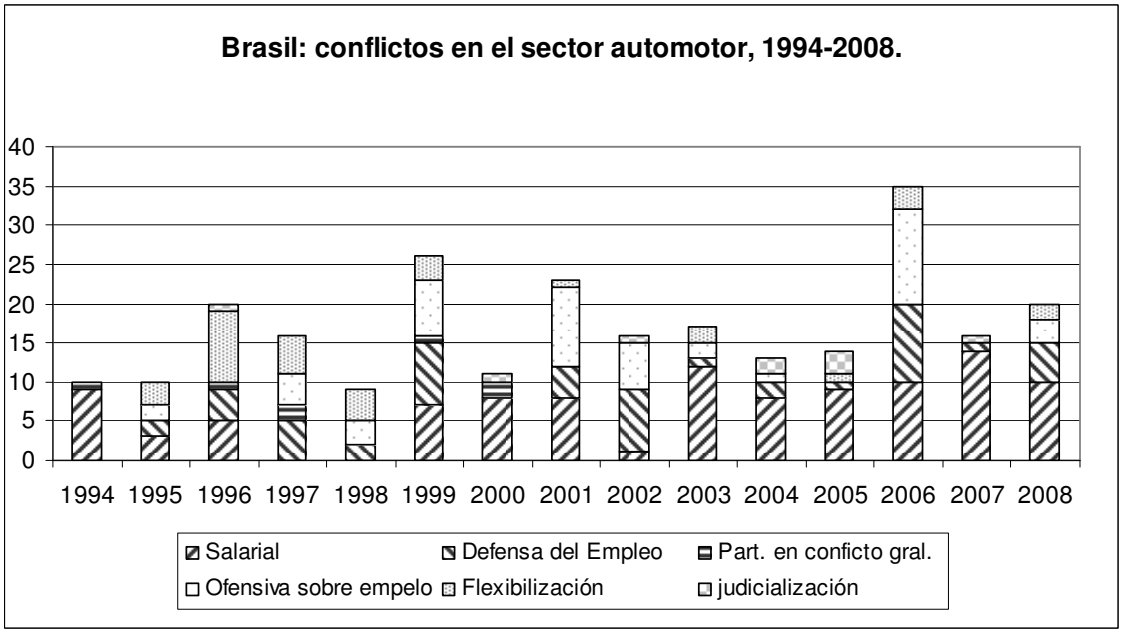
Los gráficos que siguen reflejan estos datos de dos modos diferentes: uno muestra la distribución porcentual entre los distintos contenidos de los conflictos, mientras que el otro expresa la evolución anual en que se presentaron.

Gráfico 15: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia, Brasil, 1994-2008 (distribución anual por tipo, %)



Fuente: elaboración propia, Ver datos en anexo

Gráfico 16: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia, Brasil, 1994-2008 (distribución anual por tipo, unidades)



Fuente: elaboración propia, Ver datos en anexo

Como se puede desprender de la presentación realizada, el proceso sectorial de lucha de clases en Brasil presenta algunas características diferentes respecto del curso que siguió en Argentina y que analizamos en el capítulo anterior. Si bien se pueden recortar los tres períodos que caracterizaron el proceso en Argentina, siguiendo los ciclos generales experimentados por la acumulación de capital y los ciclos particulares

seguidos por la industria terminal automotriz, recortados entre 1994-1997[227], 1998-2003 y 2004-2008, en el caso de Brasil los tres períodos aparecen relativizados por la forma particular que tomó la reestructuración productiva, complementada por la descentralización geográfica y por la característica arriba mencionada de negociación anual institucionalizada.

En el primer período, cuando los efectos de la estabilización económica comenzaron a hacerse visibles a través del crecimiento del PBI, las acciones encabezadas por el capital estuvieron caracterizadas mayoritariamente por el avance en la implementación de la flexibilización laboral, sin embargo el desarrollo del proceso de reestructuración implicó el avance simultáneo –aunque en menor medida- sobre el empleo. De modo que en este período los trabajadores debieron desplegar acciones vinculadas a la defensa de sus puestos de trabajo pero, además por el proceso de negociación anual la discusión salarial estuvo presente todo el tiempo.

En el segundo período, marcado por el estancamiento económico, la ofensiva sobre el empleo se profundizó, aunque los intentos de avanzar en la flexibilización no desaparecieron de las acciones desarrolladas por los representantes del capital. Esto llevó a que las acciones obreras en defensa de los puestos de trabajo crecieran en importancia, aunque la forma institucionalizada de la negociación salarial llevó a que los trabajadores debieran redoblar sus esfuerzos para que las pérdidas (tanto salariales como de derechos) no fuesen mayores. Pero, además, en este segundo período hicieron su aparición los conflictos propios de la descentralización, de forma tal que los trabajadores comenzaron a buscar establecer un parámetro común para las condiciones de venta y uso de su fuerza de trabajo en las distintas regiones, desplegando acciones coordinadas, tendientes a hacer converger salarios y condiciones de trabajo.

Mientras que en el tercer período, enmarcado en un nuevo ciclo de crecimiento económico y de superación sucesiva de las marcas históricas de producción en el sector, la fuerza y la preponderancia de las acciones obreras fueron características. La recuperación relativa de los salarios, tanto en el núcleo tradicional como en las nuevas regiones de producción, se fue desarrollando a través de la creciente actividad reivindicativa de los trabajadores. Pero, además, el fortalecimiento de las posiciones obreras también les permitió desandar parte del camino flexibilizador, al rechazar la

[227] Además en el caso de Brasil el proceso recesivo se inició un año antes que en la Argentina, de modo que el último año de crecimiento fue 1997, lo cual modificó relativamente el recorte de los distintos períodos de conflictos.

renovación de algunas de las nociones implementadas desde la segunda mitad de la década de 1990. Mientras que por el lado de las acciones capitalistas creció la proporción de denuncias a la justicia, pretendiendo encontrar allí otra herramienta para enfrentar el fortalecimiento relativo de los trabajadores. Sin embargo, dada la continuidad del proceso de reestructuración productiva este fortalecimiento relativo no significó que algunas de las empresas no continuaran con su proceso de reducción de personal en las plantas más antiguas. Este proceso explica que, a pesar del cambio en las relaciones de fuerza en este último período, la ofensiva sobre el empleo haya tenido una participación importante en los conflictos desarrollados (especialmente en 2006).

Pero pasemos a analizarlos más detenidamente.

8.3- Primer momento 1994-1997: reestructuración y flexibilización en el marco del crecimiento record, la disputa obrera por sostener los salarios.

Este primer período, como dijimos se inicia con la implementación del plan Real por el entonces ministro de economía Fernando H. Cardoso. Éste consistió en el anclaje de la nueva moneda –el Real- a su relación con el Dólar, estableciéndose como relación inicial un Real un Dólar, la apertura comercial generalizada (exceptuando algunos sectores protegidos mediante regímenes especiales), la elevación de la tasa de interés para atraer inversiones de capital extranjero y el desarrollo de una política de privatización de las empresas estatales. Uno de los objetivos iniciales del plan fue la estabilización de los precios que en los últimos años venía experimentando la variación interanual del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) del orden del 300%, y en el primer semestre de 1994 creció en promedio mensual al 43% (mientras que en el segundo semestre ya se había reducido a una variación promedio del 3%). De acuerdo con el objetivo principal de controlar la inflación, la implantación del plan real significó la prohibición de la indexación salarial –que se había constituido en el centro de la política salarial hasta entonces.

El fin de la indexación y con él, la conclusión adelantada de la actividad de la cámara sectorial en el ABC, determinaron que las negociaciones salariales (y con ellos los conflictos laborales) tuvieran una fuerte presencia en este período.

Lo que se explica además por el contexto de crecimiento económico general (en este período el crecimiento anual promedio del PBI fue del 3,75%) y especialmente por el crecimiento experimentado por la producción automotriz. Entre 1994 y 1997 la

producción creció un 32% llegando a producir casi 2 millones de unidades, registrándose año tras año una nueva marca histórica. Pero como el proceso de reestructuración productiva y la implementación de la flexibilización laboral –que en este período avanzó de manera abierta- implicaron la reducción simultánea en los puestos de trabajo (reflejando en parte el proceso de intensificación del trabajo), a pesar de este contexto de crecimiento general el empleo en el sector se redujo un 2% durante estos años. Todo lo cual redundó en un crecimiento del 35% de la productividad física que pasó de, 14 unidades producidas al año por obrero empleado en 1994 a, 19 unidades en 1997. Mientras la producción y la productividad física crecían sostenidamente, los salarios reales apenas lograron mantenerse estables, en torno el 70% del nivel que habían tenido en 1985.

Este fue el contexto en el cual se desarrolló el proceso de enfrentamiento permanente entre los compradores y los vendedores de fuerza de trabajo en el sector de la industria terminal automotriz en Brasil entre 1994 y 1997. En este proceso se desarrollaron un total de 56 acciones encabezadas por alguno de los dos sujetos sociales involucrados. Los trabajadores realizaron 32 de ellas, de las cuales 17 fueron desplegadas en el marco de la discusión salarial, 11 en acciones vinculadas con la defensa del empleo y las 4 restantes se incluyeron en jornadas generales de lucha. Por su parte los representantes del capital encabezaron 24 de las acciones que se realizaron en el período, 6 fueron ofensivas sobre los puestos de trabajo –vinculadas como veremos al proceso de reestructuración de las plantas más antiguas-, 17 acciones tuvieron como motivación principal la implementación o profundización de medidas tendientes a flexibilizar las condiciones de uso de la fuerza de trabajo y la restante acción tuvo que ver con el pedido de intervención judicial en un conflicto laboral.

8.3-a- Las acciones generales, oposición al plan Real y sus consecuencias

Las tres acciones generales en las que intervinieron los trabajadores de la industria automotriz en este primer momento tuvieron que ver con el proceso de transformación profunda que el desempleo comenzó a generar en la sociedad brasilera en la década de1990.

En marzo de 1994, frente al lanzamiento del plan de estabilización, la CUT convoca a la movilización denominada “Día Nacional de Luchas”, en cuyo marco 80.000 trabajadores se movilizaron con el sindicato de metalúrgicos del ABC. (Tribuna Metalúrgica nº 42, 24/03/1994) El día de lucha impactó fuertemente la producción de

las empresas automotrices, ya que los trabajadores automotrices de los distintos turnos detuvieron la producción para participar de la movilización y concentración que se realizaron a lo largo de la ruta Vía Anchieta, en las primeas horas de la mañana del 24 de marzo (DGABC, 24/03/1994).

El ciclo de crecimiento económico que se inició desde el lanzamiento del plan, fue acompañado con el crecimiento constante del desempleo, de forma tal que éste se transformó en uno de los ejes de la acción sindical de los trabajadores. De hecho el conjunto de las centrales sindicales convocaron el 21 de junio de 1996 al primer paro general nacional contra FHC bajo el lema *"Emprego, salário, aposentadoria digna, reforma agrária e defesa dos direitos"* y la participación de los metalúrgicos garantizó la efectividad de la medida en el ABC (Tribuna Metalúrgica nº 447 25/06/1996).

El aumento del desempleo y el debilitamiento relativo de las organizaciones gremiales de los trabajadores marcó a su vez el crecimiento del protagonismo de las organizaciones del denominado movimiento social. Cuyo representante principal en Brasil de la década pasada fue el movimiento de los trabajadores sin tierra (MST). Este creciente protagonismo, con ocupaciones de tierras y la edificación de importantes campamentos, le costó al MST tener que enfrentar la respuesta de los terratenientes brasileños. Los cuales provocaron en 1995 la masacre de *Corumbiara* y en 1996 la de *Eldorado dos Carajás*. Cuando se cumplió un año de esta última, el 17 de abril de 1997, el MST con el apoyo de la Confederación Nacional de Metalúrgicos de la CUT organizó una movilización nacional hacia Brasilia (Tribuna Metalúrgica nº 592 18/04/1997). Luego, la jornada nacional de lucha del 25 de julio fue denominada como el "*Dia Nacional de Luta por Terra, Moradia, Justiça Social, Emprego e Salário*" (Tribuna Metalúrgica nº 637 17/07/1997).

8.3-b La cuestión salarial

La implementación del Plan Real, además del desempleo, tuvo un impacto inmediato sobre los salarios de los trabajadores. Al establecer la nueva moneda nacional y adecuar su paridad con el dólar, de acuerdo al comportamiento de la inflación, el plan económico implicó una indexación general y conjunta de toda la economía nacional. Es decir si subían los precios variaba la relación nominal entre el real y el dólar, de modo que todos los precios se moverían al mismo ritmo. Pero como la implementación del plan implicó a su vez la eliminación de la práctica de indexación salarial, cuando los precios comenzaron a moverse al unísono, los salarios se encontraban claramente

rezagados. Por eso los sindicatos se enfrentaron al plan real desde su implementación, denunciando que su puesta en funcionamiento significaba la reducción –en un solo movimiento- de un 30% de los salarios.

De modo que la negociación salarial de los trabajadores automotrices del ABC en el año 1994 se realizó en dos etapas distintas. Una en abril, correspondiente a la *data base* del sector, y otra en agosto cuando los trabajadores reclamaron la corrección de los salarios para adecuarlos al movimiento de la inflación[228] (reclamando además que no se concluyera aún la actuación de la cámara sectorial que, de acuerdo a su instauración, debía indexar los salarios hasta 1995).

Para llegar a la firma de estos acuerdos fue necesario, primero la realización de un paro total por 24 horas, efectivizado en todas la plantas ubicadas en el ABC (Tribuna Metalúrgica nº 52 14/04/1994). Luego, una vez firmado el primer acuerdo, los trabajadores comenzaron a reclamar la indexación de los salarios y el reconocimiento de las comisiones de fábrica. La negativa patronal llevó a que los trabajadores realizaran una movilización a la sede de ANFAVEA el 25 de agosto, para presionar y que se reestableciera el espacio para la negociación. La cual se reinició, pero muy lentamente, después de la movilización, desembocando en el segundo acuerdo firmado en el mes de noviembre.

En la negociación salarial realizada en 1995 se destacó la acción desarrollada en la planta de Bentim de la empresa Fiat, que se constituyó como el antecedente de lo que sería luego la resistencia al proceso de descentralización. A pesar de tener su *data base* en el mes de octubre, los trabajadores de Fiat –nucleados en el Sindicato Metalúrgico de Betim, Igarapé, Sao Joaquim de Bicas[229]- comenzaron a presionar la discusión salarial en el mes de abril, es decir en consonancia con la discusión salarial en el ABC paulista. Las reivindicaciones tuvieron como eje el reclamo de equiparación salarial con sus pares paulistas. A mediados de abril el sindicato decidió convocar una huelga para presionar la negociación y la empresa sofocó el inicio de la huelga[230] acusando a 10

[228] Ambos acuerdos salariales se incorporaron como adición (número 3 y 4 respectivamente) a la Convención Colectiva de Trabajo que el sindicato metalúrgico y el sindicato patronal (SINFAVEA) habían firmado en abril de 1993. Tanto los acuerdos salariales del 94 como la convención colectiva del 93 pueden encontrarse en: www.abcdeluta.org.br .

[229] Sindicato que en ese entonces se encontraba encuadrado en la CUT, aunque su dirección la ejercía una corriente interna dentro de la CUT –la Corriente Sindical Clasista, vincula de al Partido Comunista de Brasil, PCdoB- que en 2007 se retirará de la CUT formando su propia central, la Central de los Trabajadores y trabajadoras de Brasil, CTB.

[230] Hay que tener en cuenta que Fiat cuenta con una larga tradición, a nivel internacional, de políticas antisindicales, y en el caso de la planta de Bentim durante los últimos años de los 80 y primeros de los 90

representantes de los trabajadores de destrozos dentro de la planta, por lo cual los despidió y fueron llevados detenidos por la policía[231]. A pesar de haber logrado frenar el movimiento de huelga y, buscando evitar que el conflicto se profundizase, Fiat negoció con sus trabajadores el otorgamiento de un aumento del 35% como adelanto, hasta la realización de la negociación salarial anual en el mes de octubre de ese año (SMBISJ, 2006: s/p).

La negociación salarial de 1996 trajo como novedad, el intercambio de reducción de la jornada semanal de trabajo por la implementación del banco de horas. Como los trabajadores venían reclamando desde hacía unos años sobre la necesidad de eliminar las horas extras y reducir la jornada semanal de trabajo de 44 a 40 horas, las empresas automotrices aprovecharon este reclamo para implementar el sistema de modulación anual de la jornada laboral –adelantándose, como vimos en el capitulo cuatro, dos años a la sanción de la ley que reguló el banco de horas. Al haber fracasado la negociación conjunta del sindicato de trabajadores metalúrgicos del ABC con el, patronal, sindicato de fabricantes de vehículos automotores (SINFAVEA), tanto la discusión salarial, como la negociación sobre la reducción de la jornada semanal y la incorporación del banco de horas, se llevaron adelante en cada empresa por separado.

Respecto la reducción de la jornada, todas las empresas radicadas en el ABC –con la única excepción de Toyota que la implementará recién en 1999- acordaron reducir la jornada semanal de manera escalonada, llevándola a 42 horas semanales en 1996 y a las 40 horas reclamadas por los trabajadores a partir del año 2000. Pero a cambio en todas estas empresas comenzó a implementarse el banco de horas.

En cuanto a la discusión salarial, y frente a la reticencia de las empresas, el sindicato de trabajadores metalúrgicos del ABC promueve la modalidad denominada de "huelga inteligente" para presionarlas. Esta modalidad consiste en realizar paralizaciones solamente en sectores estratégicos dentro de las empresas, afectando al conjunto de la producción sin necesidad de movilizar a la totalidad de los trabajadores en el conflicto (Tribuna Metalúrgica nº 513 24/10/1996). Se fijó el día 6 de noviembre como la fecha indicada para iniciar la actividad huelguística, en caso de que no hubiese respuesta empresarial (Tribuna Metalúrgica nº 518 01/11/1996). En la planta Anchieta de Volkswagen, en las de San Caetano y San José de General Motors y en la planta de

llevó adelante una agresiva campaña para que los trabajadores se desafilien del sindicato, junto con la represión a cualquier intento de actividad sindical dentro de la empresa.

[231] En octubre la justicia ordenó a la empresa la reincorporación de los dirigentes despedidos.

Toyota en San Bernardo, el sindicato logró firmar el acuerdo de aumento salarial sin necesidad de iniciar las paralizaciones. En todos los casos se acordó un aumento del 11% y el pago adicional de un abono equivalente a determinada cantidad de horas de trabajo (en algunas empresas fue de 84hs. en otras de 102hs.)(Tribuna Metalúrgica nº 522 07/11/1996). En el caso de Mercedes Benz se alcanzó un acuerdo similar después de la primera jornada de paro (Diario Paulista, 08/11/1996). En cambio en Ford, debieron pasar 6 días de paralización total de la producción para que la empresa firmase un acuerdo similar al de las demás empresas (la diferencia estuvo en que el abono en este caso fue de 150hs.)(Tribuna Metalúrgica nº 525 12/11/1996; Jornal da Tarde 12/11/96). El conflicto más largo fue el protagonizado por los trabajadores de la empresa Scania. Estos, que habían protagonizado ya un largo conflicto en el mes de mayo[232], implementaron efectivamente la modalidad de "huelga inteligente" por sectores. El día señalado para el inicio, el 6 de noviembre, 45 trabajadores del sector de montaje de chasis y de motores paralizaron su producción, afectando al conjunto de la producción de la fábrica (Diario Paulista 07/11/96). Después de 8 días de "paro inteligente", la empresa dio por terminadas la negociaciones y pidió el juzgamiento de la huelga de los trabajadores de montaje y motores. Lo que encontró como respuesta la generalización de la huelga al conjunto de los trabajadores de la planta (Tribuna Metalúrgica nº 527 14/11/1996). De este modo, lograron que la empresa volviese a negociar y, el 20 de noviembre se acordó el pago de un abono equivalente a 54hs. de trabajo, la segunda cuota del PLR negociado en mayo por R$1.000 y la reposición de la inflación con un aumento de salarios del 7,91%. (Tribuna Metalúrgica nº 530 21/11/1996; Diario Paulista 21-11-96).

8.3-c- La reestructuración en las viejas plantas: flexibilización, tercerización y despidos masivos.

Cuando las empresas automotrices iniciaron el proceso de reestructuración productiva, las organizaciones sindicales de los trabajadores adoptaron como estrategia la negociación, buscando, de ese modo, intervenir en el proceso de reestructuración –

[232] Entre el 1 y el 23 de mayo los trabajadores habían sostenido una huelga por tiempo indeterminado, hasta alcanzar sus objetivos de reposición salarial de la inflación, adelanto del PLR y el abono de un premio por normas de calidad. En el marco de la huelga, el día 15 de mayo, los trabajadores se movilizaron fuera de la fábrica y cortaron la Via Anchieta. Finalmente la empresa acordó otorgar un 6% de aumento en los salarios, adelantar R$700 del pago de PLR y realizar un pago de R$ 150 en vales, mediante lo cual el conflicto se dio por terminado y la planta de San Bernardo volvió a funcionar (DGABC 01/05/96; Tribuna Metalúrgica nº 418 30/04/1996; Tribuna Metalúrgica nº 419 02/05/1996; Tribuna Metalúrgica nº 426 16/05/1996; Tribuna Metalúrgica nº 432 24/05/1996; DGABC 24/5/96).

que entendían era un fenómeno inexorable- y mitigar los efectos negativos que pudiese tener sobre los trabajadores. Esta estrategia, llamada de *cooperación conflictiva* (Arbix-Rodrigues, 1996) o *reestructuración negociada* (Praun, 2005) consistió en negociar los distintos componentes de la reestructuración exigiendo como contrapartida: estabilidad en el empleo, reducción de jornada semanal, mantenimiento de salarios, etc. Sin embargo, como podremos observar inmediatamente, esa estrategia obtuvo escasos resultados. Si bien hubo empresas que se mostraron más predispuestas, a permitir la participación de los trabajadores en la implementación de la reestructuración, que otras –como es el caso de Mercedes Benz, en oposición a la nula predisposición mostrada por Fiat-, el resultado común entre todas fue: desvinculaciones masivas, flexibilización laboral, diferenciación de las condiciones de trabajo al interior de la misma empresa, tercerización, etc. De modo que las contrapartidas obtenidas para garantizar la estabilidad en el empleo se redujeron, en el mejor de los casos, a que los trabajadores no fueran despedidos sino que debieran adherirse a programas de retiros voluntarios (*plano de desligamento voluntario,* PDV), el mantenimiento de los salarios afectó sólo a una porción cada vez más reducida de trabajadores y la reducción de la jornada se logró, pero a costa de implementar medidas flexibilizadoras y de intensificar los procesos de trabajo.

En el caso de Mercedes Benz, desde el inicio de la década de 1990, fueron alcanzándose distintos compromisos en la negociación que fueron permitiendo el avance de la reestructuración -la incorporación del trabajo en equipo, la polivalencia, el *kaizen,* etc.(Codas, 1998:57). Lo que no quiere decir que estos acuerdos se hallan alcanzado sin conflictos a lo largo de su negociación, por el contrario la actitud negociadora de la empresa, que permitió la intervención del sindicato en el proceso de reestructuración, respondió al proceso huelguístico que tuvo lugar en el mes de marzo de 1992 (Carvalho Neto, 2002: 353). Por eso el conflicto desatado en 1995 fue denunciado por el sindicato como el quiebre de esta actitud negociadora por parte de la empresa, que volvió a adoptar una actitud unilateral a la hora de implementar su reestructuración, dando por tierra con muchos de los acuerdos alcanzados hasta entonces (Ciffarelli *et.al* 1997: 25; DIEESE, 1996:8).

Este cambio de actitud se expresó el 25 de septiembre cuando Mercedes Benz anunció el despido de casi 1.200 trabajadores de la planta de San Bernardo do Campo y otros 500 del establecimiento de servicios de Campinas (post-venta, asistencia técnica, venta de piezas, centro de entrenamiento, etc.).Los trabajadores en asamblea resolvieron

responder a través de la paralización total de la producción y la manifestación en la puerta de la planta en San Bernardo interrumpiendo el transito en la Vía Anchieta, para el día 26, reclamando la anulación de los despidos (Tribuna Metalúrgica nº 312 27/09/1995).La empresa no dio marcha atrás, sino que limitó su intervención a ofrecer una mejora en la indemnización para levantar la huelga. Esta oferta fue aceptada por los trabajadores en Campinas el 30 de septiembre y rechazada por los trabajadores de San Bernardo, que continuaron la huelga hasta el 3 de octubre cuando, finalmente aceptaron la nueva propuesta indemnizatoria ofrecida por la empresa (Tribuna Metalúrgica nº 316 04/10/1995).

El resultado del conflicto en Mercedes Benz significó el aumento de los ritmos de producción y la precarización de las condiciones de ingreso de los nuevos trabajadores -los que pasaron a recibir un salario inicial menor al del conjunto de los trabajadores de la categoría-, así como el despido en masa de trabajadores sin haber alcanzado ningún nuevo "compromiso" por parte de la empresa[233] (Ciffarelli *et.al* 1997: 27).

En el caso de la reestructuración de la planta de San Bernardo de Volkswagen, a fines del año 1997 la empresa anunció que tenía un excedente de 10.000 trabajadores y que debía proceder a recortar puestos de trabajo. Aunque planteo que estaba dispuesta a negociar. Si los trabajadores aceptaban reducir su jornada semanal y su salario en un 20%, la volks estaba dispuesta a reconsiderar 7000 de los despidos, mientras los otros 3000 podrían transferirse a una empresa de servicios por crear. Los trabajadores rechazaron la oferta inicial de la empresa, argumentando que el año 1997 había sido un año récord en la producción automotriz y que no podían ser los trabajadores quienes pagaran los costos de la reestructuración. Las negociaciones continuaron hasta enero del año siguiente cuando, finalmente los trabajadores aceptaron la nueva propuesta de la empresa. En el acuerdo firmado en enero de 1998 se estableció que los despidos masivos se reemplazaban por retiros voluntarios masivos (la empresa pretendía reducir aproximadamente 4.000 empleos), además la jornada semanal se flexibilizó, estableciendo el denominado banco de días, mediante el cual se distribuía la jornada de

[233]De todos modos, a juzgar por el movimiento del número de trabajadores explotados por Mercedes Benz, este cambio de actitud de la empresa no significó un cambio significativo para los trabajadores. Durante todo el período en el que la empresa tuvo una actitud negociadora y ofreció "compromisos" la cantidad de trabajadores contratados también cayó de manera constante mientras crecía el volumen de producción. Entre los años 1992 y 1997 se produjo una caída del 40% de la fuerza de trabajo contratada, pasando de 19.000 trabajadores a 11.3000. Lapso en el que la producción creció un 18%, pasando de 34.000 unidades en 1992 a 40.500 en 1997.

los trabajadores de lunes a sábados con un franco rotativo (jornada de 6x1), se redujo el pago adicional por trabajo nocturno, aumentó los descuentos por alimentos y transporte, condicionó el pago del PLR a metas de producción y posibilitó la tercerización de determinadas tareas dentro de la producción (Praun, 2005: 126).

Los años de la segunda mitad de la década de 1990, fueron años en los que Fiat avanzó profundamente en la tercerización de procesos y servicios, sin que las denuncias del sindicato pudiesen transformarse en acciones concretas dentro de la planta de Bentim. En 1997 externalizó el servicio de logística, asumida entonces por TNT Logistics, con la transferencia de 370 trabajadores desde la empresa italiana para la holandesa, lo que se sumó a los servicios de limpieza técnica, higiene, tapicería, transporte interno, restaurante y atención médica que ya había transferido a otras empresas. En 1998 hace lo mismo con los servicios de mantenimiento técnico y eléctrico de la planta. Para realizar esta transferencia de tareas Fiat creó la empresa Comau do Brasil y trasladó 2.500 de sus trabajadores, despidiendo a otros 4.000. Ese mismo año transfirió la producción de los sistemas de suspensión a Magneti Marelli (del grupo Fiat). Y así continuó los años sucesivos con la tercerización de procesos productivos: estampado, el prensado de piezas y la preparación de los neumáticos, además de sectores administrativos (SMBISJ, 2006: s/p).

El resultado de todo ese proceso fue que: de los 24.500 trabajadores a los que la empresa le compraba su fuerza de trabajo de manera directa en 1997 pasaron a un poco más de 10.000 a fines del año 2.000[234].

8.4- Segundo momento 1998-2003: profundización de la ofensiva patronal sobre el empleo, avance de la descentralización geográfica e intentos de defensa en el contexto del estancamiento económico.

El año 1998 dio inició a un ciclo de estancamiento general del proceso de acumulación de capital en Brasil. El producto bruto creció apenas un 1,6% en el promedio de los años que van hasta 2003, pero dentro de este promedio se mezclan años de crecimiento nulo (0,04% en 1998, 0,25% en 1999) con años de crecimiento relativo – y sobre todo temporal 4,31% en 2000 y vuelta al 1,3% en 2001). El plan real mostró sus limitaciones y en enero de 1999 el gobierno FHC abandonó la paridad fija del Real

[234] Recordemos que este proceso de tercerización en la compra de la fuerza de trabajo le significó al capital en cuestión la reducción de un 50% en los salarios abonados a los trabajadores que continuaron realizando el mismo trabajo que antes, sólo que contratados por una empresa distinta.

respecto del Dólar[235]. La relación de paridad que a principios de enero era de 1U$S por 1,2R$, a fines del mismo mes ya se había transformado en 1U$S por cada 2,15R$. Es decir que el año 1999 arrancó con una devaluación de casi el 100%, a lo que se sumó una suba aguda de la tasa de interés (458% anual) y el crecimiento acelerado de los precios, todo lo que redundó en una baja general de los salarios reales de la población obrera del Brasil. En este nuevo ciclo el desempleo, que se había mostrado con una tendencia alcista durante los años de crecimiento, aceleró su crecimiento, manteniéndose en promedio anual durante todo el período en torno al 19%.

La producción automotriz, después de caer durante los primeros dos años (en 1999 se produjeron menos de 1,3 millones de vehículos), se estancó un 13% por debajo del nivel alcanzado en 1997 (entre 2000 y 2003 se produjeron alrededor de 1,7 millones de unidades por año). Pero fue el empleo de los trabajadores de la industria terminal automotriz el que experimentó la caída más abrupta. En el año 2003 el empleo en el sector se ubicó un 25% por debajo del nivel que había alcanzado en 1997. Es decir que durante los años de estancamiento económico 25.000 trabajadores de la industria terminal se quedaron sin empleo. Y como el empleo cayó mucho más profundamente que la producción, esto se reflejó en el crecimiento del 20% de la cantidad de vehículos producidos por año en relación a la cantidad de trabajadores explotados (lo que aquí venimos utilizando como indicador de la productividad física).

Si a este panorama del comportamiento del sector durante el estancamiento agregamos la información sobre el comportamiento de los salarios pagados (que presentamos en el capítulo cinco), queda claro cómo se distribuyeron los costos (y beneficios) del estancamiento y, por lo tanto, sobre qué bases se sostuvo la valorización de los capitales automotrices en estos años.

En el caso de los trabajadores del ABC paulista, los salarios reales oscilaron entre el estancamiento y la leve caída como consecuencia del crecimiento de la inflación que no fue trasladado a los salarios nominales. Pero fue la cantidad de trabajadores que recibieron estos salarios lo que más se ajustó. El empleo en el ABC cayó mucho más de lo que los datos antes mencionados sobre el conjunto del sector sugieren, ya que debe tenerse presente que entre 1999 y 2002 iniciaron su producción las plantas de VW y

[235] Si bien en el mes de diciembre de 1998 el gobierno FHC logró alcanzar un acuerdo con el FMI que le permitió hacerse con los dólares necesarios para mantener las reservas (para sostener la paridad), la corrida contra el real se agravó cuando Italmar Franco declaró la moratoria de la deuda del gobierno de Minas Gerais con el gobierno federal y, luego el gobierno de Río Grande do Sul desconoció la deuda con el gobierno federal, transformando en insostenible la situación e imponiéndose como única alternativa la devaluación.

Renault en el estado de Paraná, la planta de Ford en Camaçarí, la de PSA en Porto Real y la de GM en Gravataí. De modo que, en la caída del 25% del empleo total del sector estuvo contenido el crecimiento de las contrataciones que implicó la apertura de estas plantas. Recordemos, a su vez, que los salarios que se pagan en estas nuevas regiones de producción automotriz son entre un 60% y un 40% más bajo que el pagado en el ABC. Por lo que, en el conjunto de la industria terminal automotriz los salario reales cayeron un 30% respecto de los que las empresas pagaban en 1997 (ubicándose, así, en la mitad del salario real que recibían los trabajadores en 1985).

De modo que durante los años que duró el estancamiento general del proceso de acumulación de capital en Brasil, los fragmentos de capitales medios que se valorizan a través de la producción de vehículos automotores recortados al tamaño del mercado interno, profundizaron la tendencia a comprar la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Y de este modo pudieron apropiar una masa mayor de plusvalía extraordinaria que aportó a la compensación de su tasa de ganancia concreta.

En este marco se desarrollaron las 102 acciones de conflicto en las que se enfrentaron las clases sociales en el sector. Los trabajadores encabezaron el 60% de éstas. La caída de los salarios no fue mayor porque los trabajadores acudieron en 36 ocasiones a alguna medida de acción conflictiva, mientras que también debieron desplegar 23 acciones para resistir a la ofensiva sobre el empleo y participaron en 3 acciones generales con otros sectores de la clase obrera.

Los representantes directos del capital, a su vez desarrollaron un total de 40 acciones en este período. De las cuales 28 estuvieron vinculadas con la reducción del número de trabajadores bajo alguna modalidad de desvinculación de la producción, otras 10 las realizaron para profundizar, renovar o extender las ya flexibilizadas condiciones de trabajo y en 2 ocasiones recurrieron a la justicia para enfrentar a los trabajadores.

Entre las acciones generales de la clase obrera en Brasil, de las que participaron los trabajadores metalúrgicos, podemos destacar la denominada *Marcha dos 100 mil* realizada el 26 de agosto de 1999. La marcha que implicó la movilización de 130 mil trabajadores hacia la sede gubernamental en Brasilia, tuvo como objetivo protestar contra la política económica del gobierno de FHC, especialmente en lo referido a la privatización de la empresa telefónica –Telebras. Pero además venía a culminar un proceso de protesta social generalizada que había tenido sus puntos más altos en la huelga general de los trabajadores telefónicos y en el paro nacional de los camioneros,

que detuvieron la circulación general en todo el país durante cuatro días (Tribuna Metalúrgica nº 1003, 27/08/1999).

8.4-a- Las campañas salariales son defensivas

Durante los primeros dos años del estancamiento las campañas salariales se caracterizaron por la ausencia de movilización masiva y los planteos básicamente defensivos. Las informaciones difundidas desde los sindicatos convocaban a la defensa del empleo, de los salarios y sobre todo de las cláusulas sociales de los convenios –que se transformaron en el foco de avance de las empresas- (Tribuna Metalúrgica nº 839 10/09/1998).

Sin embargo la profundización de las disputas internas en la CUT se manifestó a través de la oposición abierta, que en los años posteriores llevará al desprendimiento definitivo y a la conformación de la Coordinación General de Luchas -CONLUTAS-, llevó a que en ese contexto relativamente desmovilizado tuviese su excepción la situación de los trabajadores de la planta de San José de GM. Éstos protagonizaron, primero una serie de movilizaciones en rechazo del intento patronal de suspender el contrato a 850 trabajadores (Diario Paulista, 09/02/99); y, luego un paro de 48hs.- entre el 20 y el 22 de abril de 1999- en el marco de la negociación salarial. En ese momento reclamaban la renovación de las cláusulas sociales del acuerdo colectivo y la reposición de la inflación, la cual no se venía incorporando a los salarios desde 1997(Boletín Dieese, abril de 1999).

En el marco de la recuperación relativa del año 2000, los trabajadores del ABC intentaron recuperar en parte lo perdido en los últimos años. En esa perspectiva es que la negociación salarial fue encabezada directamente al nivel de la Federación Estadual de Metalúrgicos de la CUT (FEM), es decir que todos los sectores metalúrgicos, de todos los sindicatos del estado de San Pablo negociarían de manera conjunta frente a la Federación de Industrias del Estado de San Pablo (Fiesp)[236]. Esta negociación conjunta incluyó, incluso la movilización frente a la sede de la Fiesp donde confluyeron además de la FEM, sindicatos de otras ramas de la producción –algunos afiliados a FS- (Tribuna Metalúrgica nº 1211, 01/11/2000).

[236] Quienes, si bien reconocieron que los salarios habían caído como producto de la inflación, ofrecieron un aumento salarial del 5%, es decir considerablemente por debajo de la inflación acumulada (Tribuna Metalúrgica nº 1197 05/10/2000).

Frente a la negativa empresarial, el 7 de noviembre se llevó adelante un paro de advertencia durante 24hs. Cerca de 60.000 trabajadores de distintos sectores de la rama metalúrgica paralizaron la producción -automotrices, autopartes, fundición, electrodomésticos, etc.-. En las terminales de Volkswagen, Ford, Scania y Mercedes-Benz[237,] se paralizó la producción, en reclamo de, por lo menos un 10% de reajuste Tribuna Metalúrgica nº 1214, 08/11/2000).

La falta de respuesta de las empresas llevó a que el paro se extendiese durante los dos días siguientes (Tribuna Metalúrgica º 1215, 09/11/2000). En la asamblea convocada por la FEM, para definir los pasos a seguir, se resolvió lanzar una huelga por tiempo indeterminado en las empresas terminales a partir del lunes 13 de noviembre. El sindicato de metalúrgicos de la cuidad de San Pablo –principal sindicato de FS- adhiere también a la huelga por tiempo indeterminado. De modo que más de 70.000 trabajadores metalúrgicos paulistas estaban involucrados en la huelga desatada en la campaña salarial del año 2000. A la vez se resolvió que en cada lugar de trabajo se decidiese la mejor modalidad para implementar la huelga (Tribuna Metalúrgica nº 1217, 13/11/2000).

Al iniciarse el paro en las terminales, el sindicato patronal recurrió al tribunal regional del trabajo (TRT), el cual elaboró una propuesta que incluía un aumento del 8%, estabilidad laboral por 90 días, la compensación de las horas paradas por los trabajadores y un abono salarial equivalente al 20% de los salarios. Los sindicatos de FS aceptaron la propuesta, mientras que los vinculados a la CUT la rechazaron. Por su parte el Sinfavea rechazo la garantía de estabilidad laboral (Tribuna Metalúrgica nº 1218, 14/11/2000).

El 16 de noviembre, después de tres días de huelga, los trabajadores administrativos de Ford y de Toyota se sumaron a la paralización de actividades. Ese mismo día el TRT dictaminó que las empresas terminales –y otras empresas de distintos sectores metalúrgicos en conflicto- deberían otorgar una aumento del 10% en los salarios, pagar los días caídos por el conflicto y garantizar la estabilidad laboral por 90 días. Frente al dictamen del tribunal, la asamblea de trabajadores resolvió levantar la medida de fuerza, pero mantener el estado de alerta por si Sinfavea llegaba a apelar el dictamen ante el tribunal superior del trabajo (TST) (Tribuna Metalúrgica nº 1220 17/11/2000; Tribuna Metalúrgica nº 1221 20/11/2000).

[237] En el caso de Mercedes Benz los trabajadores también reclamaban la revisión del despido de 340 obreros.

Al año siguiente, nuevamente la negociación arrancó trabada, las empresas terminales proponen un aumento que no repone la inflación y los trabajadores responden con el "paro inteligente" a partir del 8 de octubre. Ese día los trabajadores del primer turno paralizaron plenamente la producción en la planta Anchieta de la Volks, lo mismo hicieron los de Scania, mientras que en Mercedes Benz el paro se concentró en el sector de motores y en Ford en montaje (Tribuna Metalúrgica nº 1370, 09/10/2001). Como resultado de las acciones desplegadas, a fines de octubre se firmó la convención colectiva de trabajo (entre los sindicatos de trabajadores y Mercedes Benz, VW –plantas de SBC, Taubaté y San Carlos- Scania, Toyota y Ford), donde se otorgó el aumento salarial que garantizó la reposición de la inflación para los siguientes dos años.

Vencido el plazo de la convención en 2003, la novedad de esa campaña salarial estuvo dada por la generalizada participación de los trabajadores administrativos en el movimiento huelguista[238].

El martes 28 de octubre los trabajadores administrativos de Mercedes Benz y de Volkswagen inician el movimiento huelguista en rechazo de la propuesta patronal de establecer en R$4.200 el techo salarial para aplicar el aumento real. Los trabajadores de las áreas de producción se sumarán al movimiento presionando a las empresas a mejorar la oferta. El 29 de octubre los trabajadores de Volkswagen, Ford y Scania paralizaron plenamente la producción, mientras que en Mercedes Benz y Toyota se realizaron paros parciales. También se sumaron a la huelga los trabajadores administrativos de la planta de San Caetano de GM -adheridos al FS- y los administrativos de la fábrica de motores de VW en San Carlos afiliados a Central General de los Trabajadores de Brasil -CGTB. (Jornal da Tarde 30-10-03). Y, ese mismo día los trabajadores de GM de San José se suman al movimiento con un paro durante 4 horas. (Folha de San Paulo 31-10-03).

En los primeros días de noviembre –entre el 3 y el 11, según la empresa- comenzaron a cerrarse los acuerdos, casi todos giraron en torno un aumento del 2% sobre la inflación, un abono salarial y el compromiso de reposición de la inflación en 2004[239] (Vale Paraibano 04/11/03; Tribuna Metalúrgica nº 1739 04/11/2003; Diario Grande ABC, 11-11-03; Tribuna Metalúrgica nº 1743, 11/11/2003).

[238]Su participación estuvo determinada por la fijación de un tope salarial a la hora de aplicar los aumentos, lo que les impedía –en los casos en que eran alcanzados por dicho límite- recibir aumentos reales de salario.

[239] En el caso del acuerdo alcanzado entre los trabajadores y la empresa General Motors, se dejó explícitamente en claro que las condiciones del acuerdo contemplaban solamente a los trabajadores de las plantas de San Caetano y San José, quedando fuera de él a los trabajadores de la nueva planta de Gravataí.

8.4-b- La reestructuración del viejo núcleo: se profundizó el avance sobre el empleo.

El proceso de reducción de puestos de trabajo así como el empeoramiento de las condiciones de trabajo, que los representantes directos del capital habían logrado implementar durante el período de expansión en las empresas tradicionales del sector en el ABC paulista, fueron profundizados en el marco general del estancamiento económico predominante.

En diciembre de 1998 Ford anunció que, frente a la caída de las ventas, debía paralizar temporalmente la producción para ajustar los stocks. Luego adelantó las vacaciones de los trabajadores de la planta de San Bernardo, mientras, simultáneamente, despedía a 2.800 de esos trabajadores. La primera orientación del sindicato del ABC para los despedidos fue que continuaran concurriendo a sus puestos de trabajo, cuando la fábrica retomó la producción post-parada (Tribuna Metalúrgica nº 888, 05/01/1999). La empresa respondió dando licencia remunerada a todos los trabajadores desde el 17 de enero hasta el día 29, alegando que no se puede producir con los despedidos dentro de la fábrica (Diario Paulista 17/01/99). Las acciones en solidaridad con los trabajadores de Ford se extendieron en esos días, tanto en San Bernardo como en otras ciudades se produjeron ocupaciones de concesionarios de la empresa (Tribuna Metalúrgica nº 890, 19/01/1999). Los trabajadores de Volkswagen realizaron una manifestación en solidaridad que partió desde el patio de la Ford, trasladándose por la avenida Anchieta hasta terminar en el patio de la planta de VW, donde 10.000 trabajadores realizaron una asamblea conjunta (Tribuna Metalúrgica nº 891, 25/01/1999). El 28 de enero los trabajadores de Mercedes Benz realizaron un acto en solidaridad en el patio de la empresa (Tribuna Metalúrgica nº 895, 29/01/1999). El primero de febrero, cuando terminó la licencia otorgada por la empresa, los trabajadores –despedidos y no despedidos- realizaron una asamblea en la que resolvieron mantener la planta parada, es decir que declararon la huelga (Tribuna Metalúrgica nº 896, 02/02/1999). Frente a la huelga la empresa propuso cambiar los despidos por un plan de retiros voluntarios abierto para el conjunto de los 6.000 trabajadores de la planta hasta el 18 de febrero. Después de 48 días de paralización, los trabajadores vuelven a producir Tribuna Metalúrgica nº 898, 04/02/1999; O Estado do Sao Paulo 04/02/99).

Terminado el período de adhesión al PDV, la empresa anunció que no se había alcanzado el número de retiros buscados. En la nueva negociación entablada entonces se resolvió suspender el contrato de 1.450 obreros hasta junio de ese año, con el

mantenimiento de los servicios de asistencia médica y un subsidio equivalente al 60% del salario (Tribuna Metalúrgica nº 908, 26/02/1999).

Sin embargo este conflicto continuó presente durante todo el año. El 29 de abril los trabajadores del turno mañana del sector de estampado, paralizaron la producción durante 4 horas, denunciando la intensificación de los ritmos de trabajo y exigiendo que se reincorporase a los suspendidos en lugar de presionarlos para que adhiriesen al PDV (Boletín Dieese, abril de 1999). Luego este conflicto reapareció -en el marco de la negociación salarial- cuando el 6 de octubre los trabajadores de San Bernardo pararon la producción en protesta contra la propuesta de la empresa de atar la reposición salarial, el pago de PLR y la reducción de la jornada semanal a la desvinculación definitiva de los trabajadores que continuaban con sus contratos suspendidos (Tribuna Metalúrgica nº 1025 08/10/1999).

En el caso de Volkswagen, después de haber acordado en enero de 1998 la reducción de personal vía PDV, la flexibilización de la jornada y demás puntos mencionados más arriba, en diciembre la empresa volvió a la carga. Anunció una propuesta de mayor flexibilización de la jornada, amenazando con que si los trabajadores rechazaban la propuesta se vería en la necesidad de despedir 7.500 de ellos (6.500 de la planta de San Bernardo y 1.000 de la de Taubaté). Los trabajadores rechazaron, efectivamente, la propuesta por lo que la empresa dispuso el licenciamiento masivo de trabajadores durante el mes de diciembre. Después de una serie de asambleas en las que la oposición a la propuesta fue disminuyendo, finalmente el 11 de diciembre se firmó el acuerdo entre el sindicato y la Volks. En él se estableció la implantación de la semana de 4 días, es decir, la reducción de la jornada semanal de trabajo con reducción salarial en un 15% y, para que la esta reducción no impactara tan fuertemente en los cobros mensuales, se procedió a fragmentar el pago del PLR en 12 cuotas (la ley establece que sólo se puede pagar en 2 veces como máximo) y adicionar el pago de un abono de casi el 3% del salario en concepto de adelanto de la negociación del año siguiente (que en su momento será descontado). El acuerdo además incluía: el establecimiento de un Plan de Dimisiones Voluntaria durante 3 meses por año durante los siguientes 5 años, la reducción de salario de inicio para las nuevas contrataciones y la posibilidad de que se tercericen determinadas áreas de la planta (Praun, 2005: 129-132).

Cuando llegó el momento del vencimiento del acuerdo (que había sido renovado a fines de 1999 hasta 2001) la oposición de los trabajadores a las medidas flexibles de

explotación había crecido. En asambleas realizadas en los meses de julio y agosto de 2001 los trabajadores de la planta Anchieta resulten rechazar la jornada reducida con reducción salarial tanto como la aplicación del banco de horas (Praun, 2005:136; DGABC, 24/10/01).La empresa, nuevamente respondió que en la situación productiva en la que se encontraba 3.000 trabajadores de la planta le resultaban excedentes. Y entre el 15 de octubre y el 5 de noviembre otorgó licencia a 5.000 trabajadores (DGABC 25-10-01). El sindicato se presentó a negociar buscando alguna formula para garantizar la estabilidad en el empleo -es decir profundizando la estrategia de cooperación conflictiva o reestructuración negociada-, intentando conseguir contrapartidas que amortigüen los efectos de la reestructuración. El sindicato entendía que la intensión de la empresa era trasladar parte de la producción de automóviles a la planta de Taubaté y parte de la producción de piezas y autopartes hacia sus proveedores –profundizando el proceso de tercerización[240] (DGABC, 24/10/01).

La propuesta de la empresa, nuevamente bajo el argumento de que sino se acepta debería deshacerse del excedente, profundiza la tendencia de flexibilización. No sólo propone reinstaurar el banco de horas y la jornada reducida sino individualizando estos procesos, es decir, establecer una jornada semanal de 4 días por trabajador, mientras la planta funciona los 5 días de la semana, la "semana Volkswagen" que vimos en el caso argentino. Esta oferta se vio acompañada de una reducción de salarios del 20%.

El 6 de noviembre, después del retorno de los trabajadores licenciados, una asamblea que reunió a los distintos turnos resolvió rechazar la propuesta de la empresa y advertir que en caso de despido se recurriría a la huelga (Tribuna Metalúrgica nº 1385, 07/11/2001). La empresa respondió este rechazo con el licenciamiento del conjunto de los trabajadores por 3 días y el envió de 3.075 telegramas de despidos (Tribuna Metalúrgica nº 1386, 08/11/2001).

El 12 de noviembre los trabajadores iniciaron una huelga por tiempo indeterminado y la ocupación pacífica de la planta para resistir los despidos. (Tribuna Metalúrgica nº 1388, 13/11/2001; Agora San Pablo, 13/11/2001). Al día siguiente 6.000 trabajadores realizaron una movilización al centro de San Bernardo. La empresa profundizó su posición al despedir a dos miembros de la comisión de fábrica.

[240] Debe destacarse que, en este caso los datos sobre empleo muestran las limitaciones de esa estrategia. En 1995 VW explotaba la fuerza de trabajo de 23.000 obreros, mientras que 2001 ya había logrado reducirla en un 30%, explotando 16.000 trabajadores. La producción en esos mismos años aumentó un 20%. Y si llegamos con los datos hasta el año 2008 vemos como el empleo se redujo hasta llegar a 10.000 trabajadores empleados.

Frente a esta intransigencia la dirigencia del sindicato de metalúrgicos del ABC, encabezada Luis Marinho[241], viajó a Alemania para negociar directamente con la casa matriz (Tribuna Metalúrgica nº 1389, 14/11/2001; Agora San Pablo, 14/11/01). Donde se consiguió una nueva propuesta que fue puesta en consideración de los trabajadores que en asamblea el día 15, mientras tanto la empresa suspende los despidos.

El nuevo acuerdo, firmado después de la aprobación de la asamblea y levantada la huelga, estableció: la suspensión de contrato de 1.500 trabajadores (dentro de los 3.000, antes, despedidos) y la apertura de un nuevo PDV por 3 meses durante los siguientes 5 años –estableciendo un mínimo inicial de 700 retiros-, la posibilidad de despedir a trabajadores jubilados, a los de bajo rendimiento y por justa causa (Tribuna Metalúrgica nº 1392, 22/11/2001). Pero además de la reducción de personal, se avanzó en la reducción salarial, se estableció la "semana VW" con la reducción del 15% de los salarios, la compensación mensual vía PLR en cuotas y, se incorporaron otros dos puntos que tienden a reducir aún más los salarios. Por un lado se diferenció el salario inicial entre los trabajadores afectados al núcleo productivo y los afectados a las tareas no-nucleo, el de éstos últimos sufrió una reducción media del 28%, pasando de R$995 a R$748. Por otro lado, se ampliaron las categorías agregando dos con niveles salariales más bajos que el piso salarial vigente hasta entonces (Praun, 2005:138-140, Agora San Pablo, 14/11/01).

El 15 de abril de 2003 el sindicato de los metalúrgicos del ABC firmó un nuevo acuerdo con VW de San Bernardo a través del cual la empresa dio otro paso en su proceso de restructuración productiva. En él se estableció la tercerización de ciertas áreas de la producción, afectando a 1.900 trabajadores, y además creó una nueva categoría cuyo salario parte de un 16% por debajo de la vigente hasta entonces. Como contrapartida la empresa se compromete a no realizar despidos durante los siguientes 3 años, es decir hasta 2006[242](Praun, 2005: 143). En julio la empresa anunció que tenía un excedente de 1900 trabajadores en la planta de Anchieta –los afectados por la tercerización- y que serían transferidos a un centro de formación y entrenamiento. Los trabajadores rechazaron la medida a través de la paralización de actividades. Por lo que

[241] Quien en el futuro ocupará, primero el cargo de ministro de trabajo del gobierno Lula y, luego será intendente de la ciudad de San Bernardo por el PT.

[242] Praun destaca, respecto a la estabilidad laboral, que en el acuerdo plantó garantizar el empleo en la región y no explícitamente en la empresa. De forma tal que el desplazamiento de tareas a terceras empresas mantendría el nivel de empleo en la región, aunque no así en la empresa. La cual baja sus costos salariales al reducir personal y, las tareas tercerizadas pasan a realizarlas trabajadores cuyos salarios son inferiores al de los empleados de VW.

a principios de octubre se llegó a un acuerdo en el que se estableció que la empresa mantendría las 1900 transferencias al centro de formación, pero brindando opciones a los trabajadores para que elijan, entre: aceptar la transferencia, adherirse a un PDV o escoger la suspensión remunerada hasta que finalice la estabilidad laboral[243](Praun, 2005:146)

En Mercedes Benz también habrá una importante reducción de personal mediada por un conflicto que alcanzará niveles internacionales. En junio de 2002 y en el marco del "programa de competitividad" la empresa anunció que debía cortar aproximadamente 700 empleos de los trabajadores administrativos y los que realizan tareas de asistencia a la producción en la planta de San Bernardo. En una asamblea realizada por el sindicato en la puerta de la fábrica el 6 de junio los trabajadores rechazaron el anuncio de la empresa y anunciaron el *estado de greve*, es decir ante el primer despido se efectiviza la huelga, mientras tanto siguen las negociaciones (DGABC, 07/06/02; Tribuna Metalúrgica nº 1483, 07/06/2002). La empresa ofreció, entontes, transformar los despidos en retiros voluntarios y comprometerse a no despedir trabajadores hasta marzo de 2004 pero, ante el rechazo obrero de su propuesta realiza una parada técnica de la plata ente el 19 y el 23 de agosto (Diario de San Pablo, 14/08/02). Los trabajadores respondieron con la realización de asambleas en los distintos turnos y sectores de la fábrica, movilizaciones dentro de las planta y la paralización de algunas tareas a medida que se iban reintegrando los trabajadores licenciados durante la parada técnica (Tribuna Metalúrgica nº 1524 27/08/2002). Entonces la empresa ofrece ampliar el programa de retiros voluntarios al conjunto de los trabajadores de la planta. Esta nueva oferta, además de incorporar a los *horistas diretos* (trabajadores directamente vinculados con las tareas de producción) mejoró el incentivo financiero, garantizó la continuidad del servicio de asistencia médica durante 6 meses, manteniendo el compromiso de no realizar despidos hasta marzo de 2004 y -a condición de que sea aceptada- redujo el número de empleos a reducir de 656 a 570 (Diario Paulista, 29/08/02).

Esta nueva oferta fue aceptada y durante el mes de septiembre algunos trabajadores adhirieron al PDV. Mercedes Benz anunció una nueva parada técnica para la primera quincena de octubre, con la suspensión de 2.400 trabajadores durante su

[243] En diciembre de 2004 de los 1923 trabajadores afectados por el proceso de reestructuración sólo quedaban 500 vinculados a la empresa. Estos serán los que estén involucrados en el conflicto por despidos de 2006

vigencia. Bajo el pretexto de no haber alcanzado el número de adhesiones al PDV que buscaba, en el marco de la parada técnica despidió a 206 trabajadores. La respuesta no se hizo esperar y el 1º de octubre distintos sectores de la producción fueron paralizados por los trabajadores. El sindicato solicitó la intervención del Comité Mundial de trabajadores de Daimler Chrysler ante la casa matriz de la empresa en Alemania (Tribuna Metalúrgica nº 1545, 02/10/2002; DGABC, 02/10/02). Frente a la solidaridad internacional del comité mundial y la resistencia de los trabajadores en San Bernardo la empresa aceptó transformar los 206 despidos en suspensión de los contratos. Cerrando, de este modo y al menos transitoriamente, el conflicto (Tribuna Metalúrgica nº 1552 15/10/2002).

8.4-c- La lucha de clases y la descentralización

En este segundo momento que estamos analizando, el conflicto entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo adquirió una nueva dimensión en Brasil, ya que fue en estos años cuando los capitales automotrices comenzaron a instalar sus nuevas plantas en las regiones donde las condiciones de compra y uso de la fuerza de trabajo les resultaba más conveniente que en el núcleo tradicional (además de que, estas instalaciones les significaron la apropiación de grandes masas de riqueza social transferida desde el Estado). Determinando un nuevo mapa productivo de la industria terminal y con él un nuevo mapa de los conflictos laborales.

Los trabajadores y sus organizaciones sindicales desplegaron, en estos años, algunas acciones que buscaban limitar los efectos más nocivos que el proceso de descentralización productiva tuvo sobre ellos.

Ya en octubre de 1999 la Confederación Nacional de los Metalúrgicos de la CUT (CMN-CUT) organizó, junto con organizaciones de otros sectores de la producción y a sindicatos afiliados en FS, lo que se denominó como el "*festival de greves*". Es decir que se desarrollaron un conjunto de huelgas y movilizaciones, tanto en la región industrial de San Pablo como la zona de producción automotriz de Mina Gerais y en los nuevos estados donde se estaban radicando las empresas (Paraná y Río de Janeiro). El reclamo central sostenido por los sindicatos fue que se estableciera un contrato colectivo de trabajo a nivel nacional para el sector terminal automotriz, en el cual se estableciese un piso salarial común y una jornada de trabajo común en todo el país. Es decir buscaban reducir las diferencias salariales y de condiciones de trabajo

existentes entre las distintas regiones y que eran aprovechadas –y profundizadas- por las empresas (Rodrigues: 2002; Praun: 2005:134).

Este reclamo de Contrato Colectivo Nacional de Trabajo quedó relegado, después de su presentación en 1999. Recién en 2007, es decir después de varios años de crecimiento, las confederaciones nacionales de metalúrgicos de la CUT y de FS, retomaron la campaña por su establecimiento y por la igualación de las condiciones de trabajo y de los salarios (Tribuna Metalúrgica nº 2336, 26/06/2007; *A voz do Metalúrgico* N773, agosto 2007).

Por otro lado, durante los días 28, 29 y 30 de agosto de 2003, estas confederaciones nacionales (Confederación Nacional de Metalúrgicos de la CUT y la Confederación Nacional de Trabajadores Metalúrgicos de FS) junto con el TIE[244]- capitulo Brasil- organizaron el "Encuentro Nacional de los Trabajadores de la Industria Automotriz". El encuentro buscó acercar las experiencias de los trabajadores de las distintas empresas y de las distintas regiones de Brasil con el objeto de luchar contra la divergencia en las condiciones de trabajo y de salario que las empresas automotrices intentan aprovechar (TIE: 2003).

En cuanto a los representantes directos del capital, éstos también desarrollaron acciones tendientes a profundizar las diferencias regionales que presenta la población obrera del Brasil. Así en sus radicaciones, además de buscar las mayores transferencias estatales, buscaron ubicarse en regiones donde no existiesen organizaciones obreras fuertes, con experiencia y tradición de lucha. Y, si donde finalmente decidieron instalarse, existía organización sindical con tradición de lucha (como fue el caso tanto de los metalúrgicos de Porto Alegre o de los metalúrgicos de Río) las empresas alentaron, apoyaron la creación y contribuyeron a sostener organizaciones sindicales, alternativas, más dóciles (*pelegas*[245]) para que disputen la representación de los trabajadores.

A mediados de 2002 los trabajadores de la nueva planta de General Motors de Gravataí –municipio del gran Porto Alegre, en el estado de Río Grande do Sul- realizaron una huelga que duró entre el 2 y el 9 de julio. Organizados en el Sindicato de Metalúrgicos de Porto Alegre, organización afiliada a la CUT, los trabajadores realizaron un piquete en la entrada de la fábrica, impidiendo la entrada del segundo

[244] Ver nota 177 en el capítulo 6.
[245] La denominación de sindicatos pelegos, en clara referencia a los sindicatos amarillos o pro-patronales, responde a la piel del carnero que se utiliza para amortiguar, por ejemplo en la montura de un caballo.

turno. El reclamo era, en parte por un descuento salarial pero sobre todo una protesta contra las diferencias salariales entre los trabajadores de esta nueva planta (inauguró en julio de 2000) y sus compañeros las viejas plantas de San José y San Caetano[246] (Gazeta Mercantil, 05/07/02; Correo Sindical Mercosul, 05/07/02).

Frente a la medida de fuerza la empresa respondió haciendo una presentación judicial en la que denunció que el sindicato de Porto Alegre no era el representativo de los trabajadores de GM. El mismo juzgado donde la empresa radicó la denuncia, unos meses antes había dictaminado sobre la legalidad del Sindicato de Metalúrgicos de Gravataí –Afiliado a FS- que fue creado en el momento en que GM instaló la fábrica (aunque por su parte, el sindicato de Porto Alegre, también cuenta con un dictamen favorable sobre su representatividad, elaborado por el Ministerio de Trabajo de Brasil[247]). Y, nuevamente, el juzgado manifestó su buena predisposición para con la empresa y sentenció la necesidad de suspender la huelga, así como la prohibición de acción para el sindicato de Porto Alegre y para la Federación de Metalúrgicos de Río Grande do Sul, bajo amenaza de aplicar una multa diaria de R$50 mil.

El 9 de julio los trabajadores levantaron la huelga pero se mantuvieron movilizados, ahora bajo la coordinación de la dirección estadual de la CUT, para evitar la multa.

En el caso de la fábrica que Ford instaló en Camaçari, Bahía, - que fue inaugurada en octubre de 2001- también se presenta la diferenciación en las condiciones de explotación de los trabajadores. Pero aquí la empresa en lugar de alentar un sindicato *pelego,* optó por la persecución sistemática de los trabajadores que intentasen organizarse gremialmente. Cuando, en marzo de 2002, los trabajadores trataron de organizar una huelga en protesta contra cambios en la CLT, la reunión de organización fue reprimida por la policía militar y terminó con los dirigentes sindicales detenidos. Luego, el 12 de abril, mientras realizaban una asamblea fuera de la fábrica para discutir

[246] Mientras los trabajadores paulistas recibieron, en concepto de PLR, R$ 1.400, los trabajadores *gaúchos* recibieron sólo R$ 600, expresando la diferencia salarial que existe entre las fábricas ubicadas en las distintas regiones.

[247] Este conflicto de encuadramiento sindical, que se originó cuando GM se instaló y alentó la creación del sindicato de Gravataí, se encuentra en vía judicial, tanto en Brasil como en la Organización Internacional del Trabajo. En la presentación ante la OIT el sindicato de Porto Alegre denunció que la GM no sólo fomentó la creación del sindicato *pelego*, sino que además presionó a los trabajadores para que se desafilien del antiguo sindicato, despidiendo a quienes se resistieron. (www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/singles.pl?query=0320083492588@ref). Pero este conflicto no se limitó a la arena judicial de manera exclusiva, por el contrario en mayo de 2001 se produjo la ocupación de la planta de GM durante 9 horas por parte del sindicato afiliado a CUT con la solidaridad del MST, en protesta por el acuerdo firmado entre la empresa y el sindicato afiliado a FS (Jornal do Brasil 24/05/01).

los términos de la campaña salarial, los trabajadores fueron reprimidos tanto por la policía militar como por la seguridad privada de la empresa. Con un saldo de 17 trabajadores heridos. Reclamaban la equiparación de salario entre las planta de Bahía y la paulista, incluso denunciaban la diferencia existente entre los salarios recibidos por los trabajadores trasladados desde San Pablo respecto de sus pares bahienses. Los trabajadores denunciaron que mientras en San Pablo el salario medio era de R$1800, en Camaçari Ford pagaba R$500; que los ingenieros llevados desde el ABC cobraban R$8.000 mientras en los de Camaçari R$2.500; además de que en el ABC la jornada era de 40hs mientras que en Bahía era de 44hs. (Jornal da Tarde, 13/04/02; A Tarde, 14/04/02; Folha Online, 01/05/02).

En marzo de 2003 los trabajadores del turno mañana iniciaron el movimiento huelguista y realizaron una asamblea en la puerta de la fábrica para sumar a los compañeros del turno tarde. Los trabajadores reclamaban un aumento del 35%, dado los retrasos permanentes de sus salarios en comparación con trabajadores automotrices de otras regiones del país. Frente a la resistencia de la empresa, los trabajadores decidieron iniciar la huelga por tiempo indeterminado (Folha online, 20-03-03). El martes 25 de marzo volvieron al trabajo después de alcanzar un acuerdo, en la audiencia de conciliación de la Delegación Regional de Trabajo en el que se estableció un aumento del 8,1% en los salarios, la reducción del descuento por el servicio de transporte de trabajadores del 6 al 1% del salario y que los días parados no serían descontados (Autodata, 26-03-03).

8.5- Tercer momento, 2004-2008: fortalecimiento relativo de la posición obrera, en el marco de un nuevo proceso de crecimiento "record" del sector automotriz.

El tercer período bajo análisis se caracterizó por enmarcarse en un nuevo ciclo de crecimiento generalizado del proceso de acumulación de capital en Brasil. A nivel del producto bruto interno, después de los años de estancamiento, en 2004 el crecimiento pasó a ser de más del 5%, y en el promedio anual entre 2004 y 2008 el crecimiento fue del 4,75%. Una de las formas que adquirió esta recuperación económica fue la de la constante caída del desempleo, el cual después de haber superado niveles del 22% comenzó un proceso de descenso que llegó en el año 2008 a ubicarse en el 13%.

Este crecimiento general de la economía tuvo entre uno de sus sectores más dinámicos a la industria automotriz que volvió a protagonizar un período de aumento

sostenido que lo llevó a marcar sucesivos "récords" de producción cada año. En 2004 se superaron los 2 millones de unidades y en 2008 los 3 millones de unidades, es decir un crecimiento constante de la producción que terminó superando en un 50% el máximo nivel alcanzado en el período de auge anterior (1997). Sin embargo, como ya mencionamos en el capitulo anterior, en el último trimestre del año 2008 comenzó a manifestarse el impacto de la crisis internacional en el sector, de modo que en los últimos dos meses del año la producción mensual cayó a menos del 45% del promedio del resto del año.

El crecimiento sectorial se fue desarrollando con el aumento simultáneo, aunque en mucha menor medida, de la cantidad de trabajadores empleados en la industria terminal. El empleo automotriz volvió a alcanzar en 2008 niveles similares a los que había tenido a comienzos de la década de 1990[248]. Entre el punto más bajo alcanzado durante la recesión alcanzado en 2003 y el 2008, el capital compró la fuerza de trabajo a 30.800 trabajadores adicionales. Sin embargo al analizar este dato debe tenerse en cuenta el cambio en la distribución geográfica del empleo y, con ello los cambios en las condiciones de trabajo y salariales de estos nuevos trabajadores.

Estos cambios en el escenario que presentó el proceso de acumulación de capital en general, como el proceso específico en el sector terminal automotriz, dieron forma también al cambio en las relaciones de fuerza en la disputa entre las clases. El crecimiento del empleo y de la producción fortalecieron relativamente las posiciones obreras en esa lucha, que tomaron su forma más general en el acceso -y permanencia- del PT al gobierno. A través del crecimiento sostenido de las acciones desplegadas por los trabajadores y sus organizaciones, en este período lograron recuperar –al menos parcialmente- una parte del valor de su fuerza de trabajo, tanto a través de la suba obtenida en el precio de venta de su mercancía como mediante la reversión parcial de algunas medidas implementadas para flexibilizar su consumo. Es decir los aumentos salariales y el rechazo parcial a la flexibilización laboral desplegado en este período, le permitieron a los obreros automotrices brasileros frenar la tendencia descendente, y en

[248] Nuevamente debe destacarse que si bien en 2008 el número de trabajadores que vendieron su fuerza de trabajo a los capitales que se valorizan a través de la producción de vehículos automotores fue igual al del año 1991 -110.000 trabajadores-; la producción y la productividad física no se comportaron del mismo modo. Mientras en 2008 se produjeron 3.000.000 de unidades, es decir que por cada trabajador empleado se produjeron más de 27 unidades en el año, en 1991 se fabricaron en Brasil 888.000 vehículos -8 unidades por cada trabajador. O sea que mientras el empleo volvió al mismo nivel que 18 años atrás, la producción y la productividad crecieron un 240%!!!!

algunos aspectos obtener reversiones parciales, en la que se encontraba el precio de su fuerza de trabajo respecto de su valor.

Durante los cinco años, del período en cuestión, se desarrollaron 98 acciones de conflicto laboral. De éstas 70 estuvieron encabezadas por los trabajadores o sus organizaciones, 51 vinculadas a la lucha salarial y 19 a la defensa del empleo. Dentro de estas últimas están incluidas aquellas acciones que tendieron a revertir el cuadro de flexibilización laboral. Pero también están incluidas, y especialmente concentradas en el año 2006 –el 50% de ellas-, las acciones que los trabajadores debieron encarar para enfrentar la amenaza efectuada por las empresas de trasladar partes de la producción de Brasil hacia Argentina. Frente a la aceleración del proceso de sobrevaluación del real respecto del dólar, las empresas automotrices comenzaron a presionar a los trabajadores con la amenaza de (en algunos casos efectivizada) que la producción de nuevos modelos (o de los modelos ya existentes que se producían en ambos países) se concentrarían en el país socio del MERCOSUR, dada la competitividad relativa que las diferentes valuaciones monetarias otorgaba a la hora de realizar las exportaciones extra-bloque.

Por el lado de los representantes inmediatos del capital, encabezaron 28 de las acciones de conflicto desarrolladas, 16 de ellas vinculadas a continuar su ofensiva sobre el empleo –el 75% se concentró en 2006-, 6 a continuar con el avance de la flexibilización y las otras 6 vinculadas a la denuncia judicial de los conflictos. El crecimiento proporcional de las denuncias judiciales, respecto de los períodos anteriormente analizados, resulta también expresivo del cambio en las relaciones de fuerza. Es decir que las empresas debieron acudir en mayor medida a la justicia laboral para poder enfrentar el fortalecimiento relativo de los trabajadores, dado su inverso debilitamiento relativo en la relación directa.

El proceso de crecimiento del sector terminal fue el marco en el que se produjo el fortalecimiento relativo de las posiciones obreras y fue, este fortalecimiento relativo, el que caracterizó al conjunto de los conflictos que se realizaron en este tercer período.

El fortalecimiento quedó expresado en que la mayoría de las negociaciones salariales lograron aumentos reales, sin necesidad de desarrollar conflictos abiertos de larga duración o que involucrasen una gran cantidad de trabajadores (en los casos en que se hicieron presentes fueron relativamente cortos y poco profundos).

Otra de las dimensiones en las que se puede ver este proceso de fortalecimiento y cambio parcial en las relaciones de fuerza, fue la acción de los trabajadores (y sus

organizaciones) de GM que lograron poner un límite a la tendencia flexibilizadora mediante la cual la empresa venía profundizando intensificación laboral.

También, el proceso de convergencia de la jornada semanal de trabajo hasta alcanzar la misma duración que la del conjunto de la industria en el ABC paulista, que protagonizaron los trabajadores de la planta de Ford en Camaçarí, puso de manifiesto este fortalecimiento de las posiciones obreras en los últimos años.

Sin embargo, como quedó expresado, el fortalecimiento fue relativo, y esta relatividad también se expresó en los conflictos desplegados en este período.

Como puso en evidencia el conflicto protagonizado por los trabajadores de VW en San Bernardo en 2005, la negociación en torno del pago de PLR –es decir, en torno de una de las principales herramientas utilizadas para flexibilizar los salarios abonados- fue cobrando una importancia cada vez mayor.

La relatividad también se expresó en la forma descentralizada que tuvo (y continúa teniendo) la discusión salarial, la cuál a pesar de algunos intentos de coordinación entre organizaciones sindicales –tanto entre trabajadores de una misma empresa en distintas regiones, como de distintas empresas- continúa realizándose de modo descentralizado región por región, aunque se lograron firmar varias convenciones colectivas, es decir acuerdos entre el sindicato y varias empresas conjuntamente. También la continuidad de la reestructuración productiva evidencia el carácter relativo del fortalecimiento. La persistencia del proceso de desvinculación de trabajadores, la profundización de la política de diferenciación salarial para los nuevos trabajadores (en el caso de VW), así como la renovación del mecanismo de banco de horas, pusieron en evidencia que el debilitamiento relativo de las posiciones empresarias sólo implicaron la reducción de la velocidad o la profundidad de sus ataques (en relación con el período anterior).

En el mismo sentido se puede entender la constancia de la política antisindical de la empresa PSA, mediante la cual impone y sostiene la flexibilización laboral a pesar del gran crecimiento de la producción durante los últimos años.

8.5-a- La discusión salarial en el nuevo contexto

La discusión salarial, así como el carácter general del período anterior había sido el carácter defensivo, en este tercer momento el elementó que la caracterizó fue la posibilidad de arribar a acuerdos sin mayores conflictos abiertos.

De hecho en el año 2004 la mayoría de los trabajadores automotrices paulistas obtuvieron aumento real en sus salarios y alguna limitación a las condiciones flexibles de la jornada de trabajo sin necesidad de recurrir a la movilización. En el mes de septiembre que se transformó en la nueva *data base* de la categoría, el sindicato de trabajadores de ABC y el de Taubaté firmaron una Convención Colectiva de Trabajo con SINFAVEA (incluyo a Mercedes Benz, Ford, Scania, Toyota y Volkswagen) en la cual se estableció un aumento del 10% en los salarios (5,5% de reposición de INPC y 4,5% de aumento real) con un tope de R$6.000, un nuevo piso salarial de R$850, se limitó la posibilidad de horas extras a 29 por mes y 275 por año y se explicitó el requerimiento de que el sindicato sea informado cuando las empresas tercericen tareas. Como contrapartida los sindicatos se comprometieron a no realizar acciones huelguísticas en caso de conflictos desatados por derechos no incluidos en la convención colectiva (Tribuna Metalúrgica nº 1886 08/09/2004).

Del mismo modo ocurrió en 2005 cuando tanto los trabajadores del ABC (CUT) como los de GM en San Caetano (FS) acordaron la reposición de la inflación (4,66%) y un adicional del 3,7% en concepto de aumento real, fijándose en R$6.500 el techo salarial para recibir el aumento real y se aumentó el piso salarial de todos los trabajadores metalúrgicos a R$950[249] (Tribuna Metalúrgica nº 2056, 30/08/2005; DGABC, 31/08/05). En el caso de la planta de Ford en el estado de Bahía, Camaçarí, los trabajadores debieron realizar algunas paralizaciones para lograr un aumento un poco mayor que sus colegas paulistas, 5% de aumento real (Brasil Metal Nº1, 26/12/05).

En 2006 en el ABC el aumento salarial, sin necesidad de movilización, fue apenas del 1,3% sobre la inflación (Tribuna Metalúrgica nº 2132, 05/09/2006). Mientras que en las plantas ubicadas en el estado de Paraná (VW, Renault y Volvo) en la región de la gran Curitiba, los trabajadores debieron paralizar la producción durante 24hs. para obtener una mejora de la oferta patronal y alcanzar un acuerdo. En la convención colectiva firmada entre el SINFAVEA de Paraná y el Sindicato de Metalúrgicos del Gran Curitiba[250] se estableció el aumento del 4,2% desde septiembre –hasta el tope de los salarios de R$7.100-, más un 0,80% a partir de enero de 2007, el nuevo piso salarial en R$1.080 y el pago de un abono de R$700 (A voz do Metalúrgico 748, octubre 2006).

[249] De todos modos este piso no se aplica para los trabajadores del ABC que, en 2005 tenían un salario de ingreso de R$2.200.
[250] En la página del sindicato se puede acceder a los distintos acuerdos firmados. http://www.simec.com.br/index.php?area=convencoes_coletivas_sinfavea

En 2007 se repitieron tanto la negociación colectiva en el ABC donde se firmó una nueva convención, está vez por dos años, como la movilización y paralización acotada en la región de Curitiba.

En el mes de septiembre los sindicatos de metalúrgicos del ABC, de Taubaté y de San Carlos firmaron con SINFAVEA de San Pablo (agrupando a Mercedes Benz, Ford, Scania, Toyota y VW, con sus planta de San Bernardo, Taubaté y San Carlos) la convención colectiva de trabajo donde se estableció el aumento que repuso la inflación (4,82%) más una recomposición real del 2,5%, fijando un nuevo piso salarial en R$ 1.100 y el pago de un abono por R$700 (Tribuna Metalúrgica nº 2370, 10/09/2007). En el mismo mes los trabajadores de GM de las plantas de San José y San Caetano, firmaron con la empresa un acuerdo similar (aunque en este caso el aumento se pagó en dos cuotas -1,23% en enero de 2007 y 6,14% restante en enero de 2008- y el abono salarial fue de R$2.000)(Jornal do Metalúrgico 800, septiembre 2007).

En el caso de las terminales ubicadas en la región de Curitiba, Paraná, el acuerdo finalmente alcanzado en octubre, resultó en la misma línea que los establecidos por sus colegas paulistas. Es decir, aumento de 7,44%, abono de R$1.500 y nuevo piso salarial en R$1.167. Aunque para alcanzaron debieron apelar a la paralización, primero durante una hora el 13 de septiembre y luego, frente a la reticencia patronal los trabajadores de Renault y VW lanzaron una huelga por tiempo indeterminado que duró 4 días (entre el 20 y el 24 de septiembre) y que resultó en una propuesta de conciliación del TRT donde se establecieron las pautas finalmente acordadas (*A voz do Metalúrgico* 775, octubre 2007).

En 2008 frente a la dilación de la negociación del reajuste de lo acordado el año anterior, hubo algunos movimiento protagonizados por los trabajadores paulistas. Estos tuvieron como resultado el acuerdo salarial idéntico entre las empresas radicadas en el ABC y las radicadas en el interior del estado (GM San José), el cual incluyó un aumento real del 3,6%, el pago de un abono por R$1.420, el establecimiento del piso salarial en R$1.250 y la fijación del tope máximo para recibir el aumento real en los salarios de R$7.500.

Para alcanzar este acuerdo los trabajadores de GM en San José debieron realizar un paro de una hora en advertencia a fines de agosto y, un paro total durante 24 horas el 3 de septiembre (*Jornal do Metalúrgico* Nº836, septiembre 2008). Mientras que, casi simultáneamente, el 4 de septiembre los trabajadores de Ford, VW, Mercedes Benz y Scania realizaron asambleas informativas en las puertas de las fábricas, retrasando una

hora el inició de la producción en las dos primeras empresas y no dando inició a la misma en las otras dos (Tribuna Metalúrgica nº 2524, 04/09/2008; Tribuna Metalúrgica nº 2525, 05/09/2008).

Nuevamente en el caso de Curitiba los trabajadores debieron declarar la huelga por tiempo indeterminado para presionar en las negociaciones y llegar al acuerdo. Pero en esta ocasión la acción diferenciada entre los trabajadores de las distintas empresas se reflejó en acuerdos diferenciados. Los trabajadores de Volvo, Renault y VW realizaron un paro de 24 horas el 1 de septiembre para presionar a las empresas a mejorar su oferta inicial. Las cuales efectivamente la mejoraron y los trabajadores de Volvo firmaron el acuerdo. En él se estableció un aumento real del 2,6% y el pago de un abono de R$1.500. Los trabajadores de Renault y VW, por su parte, rechazaron la oferta y declararon la huelga por tiempo indeterminado. Las empresas hicieron una mejora relativa que llevó a que el día 5 de septiembre los trabajadores de Renault acordaran y levantaran la huelga. El nuevo acuerdo era igual al de Volvo sólo que el abono era de R$1.600. Los trabajadores de VW continuaron con la huelga hasta el 9 de septiembre cuando la empresa realizo una oferta que igualó la negociación salarial de los trabajadores de VW de Curitiba con la de los trabajadores paulistas de la empresa. Se acordó un aumento real del 3,6% y el abono se fijó en R$2.000 (*A Voz do Metalúrgico* Nº786, septiembre 2008).

8.5-b- El conflicto en torno de la participación en los resultados en VW

En septiembre de 2005 se desató un conflicto que interrumpió la tendencia de relativa calma en la negociación salarial. Si bien se trató de la negociación sobre el salario variable, el conflicto desatado involucró a varias plantas de la empresa y la coordinación entre las organizaciones sindicales, implicando la participación de una gran cantidad de trabajadores.

La disputa giró en torno de la diferencia entre el valor del PLR -y las metas de producción necesarias para alcanzarlo- ofrecido por la empresa y el exigido por los trabajadores, R$4.400 ofrecían y R$5.500 exigían. Para presionar a la empresa los trabajadores comenzaron un movimiento de paralizaciones de la producción, huelgas parciales por sector en la planta de Taubaté el jueves 22 de septiembre, y una huelga general de 24hs. en la planta de San Bernardo (Tribuna Metalúrgica nº 2070, 23/09/2005; DGABC, 24-09-05). Como la empresa no mejoró su oferta el viernes 30 de septiembre, la asamblea conjunta de trabajadores de San Bernardo y Taubaté aprobaron

declarar la huelga por tiempo indeterminado a partir del 1º de octubre (Tribuna Metalúrgica nº 2074, 30/09/2005).El 4 de octubre los trabajadores de la fábrica de motores que VW tiene en San Carlos se sumaron a la paralización (Tribuna Metalúrgica nº 2075, 04/10/2005)**.**

Después de los primeros diez días de huelga los trabajadores de la planta de Taubaté firmaron un acuerdo de PLR por R$5.000 y volvieron al trabajo (lo mismo hicieron los más recientemente sumados de San Carlos). Mientras que en San Bernardo una nueva asamblea ratificó la continuidad de la huelga y agregaron como reclamo que los días caídos no fueran descontados (Tribuna Metalúrgica nº 2079, 11/10/2005).

La continuidad de la medida de fuerza afectó también la producción de la planta de San José dos Pinhais, Curitiba, donde VW debió cerrar la planta por un día producto del desabastecimiento de partes y piezas producidas en Anchieta (DGABC, 10/10/05).

El Tribunal Regional de Trabajo intervino en la negociación, en un primer momento mediando en la negociación, y luego -ante la imposibilidad de la conciliación-, tomando a su cargo la resolución tanto sobre la cuestión del valor del PLR como sobre la del carácter abusivo, o no, de la medida de fuerza de los trabajadores. El 25 de octubre los trabajadores en asamblea votaron mayoritariamente levantar la huelga para esperar el fallo de la justicia (Tribuna Metalúrgica nº 2086, 25/10/2005). El tribunal finalmente dictaminó que el valor del PLR debía ser de R$4.750 -es decir un monto más cercano al ofertado originalmente por la empresa-, y estableció que el volumen de producción a alcanzar, de acuerdo a las metas, debía lograrse hasta el 31 de marzo de 2006 -contrariando en esto a VW que pretendía que la meta se alcanzase dentro del 2005-. Respecto del carácter de la huelga dictaminó que no fue abusiva y que por lo tanto la empresa debía abonar los días caídos (DGABC, 25/10/2005; Tribuna Metalúrgica nº 2095, 11/11/2005).

VW apeló el dictamen ante el Tribunal Superior de Trabajo y, mientras tanto, descontó los días caídos del sueldo de octubre. Por lo que el 29 de noviembre los trabajadores volvieron a movilizarse (Tribuna Metalúrgica nº 2103, 30/11/2005).

Finalmente, el conflicto se cerró con un acuerdo, a propuesta del TST, a principio de diciembre, en el que se estableció el reparto de los días caídos entre las partes. Es decir la empresa pagó algunos, los trabajadores compensaron otros -los sábados- y, por último, los restantes fueron descontados del salario (Tribuna Metalúrgica nº 2108, 08/12/2005).

8.5-c- La continuidad de la reestructuración productiva en el núcleo paulista

En el año 2006 VW volvió a avanzar en su proceso de reestructuración productiva, el cual implicó un largo conflicto que terminó de todos modos en la desvinculación masiva de trabajadores.

Ese mismo año también GM protagonizó un conflicto desatado por la reducción de personal que acompaña al proceso de reestructuración. Aunque dos años después de dicho recorte la empresa debió volver a contratar para poder hacer frente al constante crecimiento de la producción, y a la protesta de los trabajadores que no permitieron que la intensidad laboral continuase profundizándose. Si bien la empresa intentó revertir su situación, aprovechando el límite a la intensificación para aumentar la flexibilización, la resistencia que ejercieron los trabajadores se lo impidió.

El conflicto de VW se desató cuando el 3 de mayo la empresa anunció que, frente a la pérdida de competitividad del conjunto de la producción por la revalorización del real, debería avanzar en la restructuración del personal, cortando 5.800 empleos en las plantas de San Bernardo, Taubaté y San José dos Pinhais hasta el año 2008 (Tribuna Metalúrgica Nº 2160, 04/05/2006; DGABC 06/05/06).

El 22 de mayo los sindicatos afectados, tanto los afiliados a CUT (SBC y Taubaté) como a FS (SJP) realizaron paralizaciones sorpresa en las distintas fábricas (DGABC, 18/05/06). Se anunciaron actos de solidaridad en la fábrica de camiones que VW tenía en la localidad de Resende (RJ) y en la de motores de San Carlos (SP). Al día siguiente, y en respuesta a las distintas reuniones convocadas por VW en cada planta por separado, los sindicatos entregaron una nota a la empresa donde anunciaron que no discutirían nada por separado (Folha do Sao Paulo, 22/5/06). Entregándole, en el mismo acto, el aviso legal de huelga de todos los sindicatos involucrados, con lo que quedaron en condiciones de iniciar el movimiento huelguista en cualquiera de las plantas (Tribuna Metalúrgica nº 2172, 30/05/2006).

Además de los despidos el plan de reestructuración incluía, la baja del 35% del salario de inicio, la ampliación del limite máximo del banco de horas de 200 hasta 400 horas anuales, dos horas diarias de re-trabajo sin pago (el trabajo que debe volver a hacerse por problemas de calidad), así como fijar los valores de PLR para los siguientes 3 años en valores inferiores a los anteriores. El plan de reestructuración anunciado afectaría a 3.672 trabajadores en Sao Bernardo do Campo, 681 en Taubate, y 1.420 en Sao Jose dos Pinhais.

Cuando los trabajadores conocieron el detalle del plan de reestructuración de VW decidieron los nuevos pasos a seguir. El 31 de mayo se realizó un paro de 24 con movilización en las tres unidades afectadas, y asambleas informativas que atrasaron la producción en las otras dos (Tribuna Metalúrgica nº 2173, 31/05/2006; FITIM, 7/6/06).

Las negociaciones continuaron durante los meses de junio, julio y agosto y, en cuyo marco, la empresa anunció desde Alemania que si no se llegaba a un acuerdo favorable se vería obligada a cerrar directamente la planta de Anchieta. Frente a lo cual los trabajadores aumentaron la campaña de agitación internacional, obteniendo la solidaridad de trabajadores de Volkswagen de distintos países (FITIM, 23/8/06; Debate y Trabajo, 2006: 22). También en el marco de las negociaciones, el sindicato de Taubaté acordó con la empresa -en el mes de julio- el corte de 700 puesto a través de un PDV, a cambio del compromiso por parte de VW de realizar inversiones para llevar nuevos productos a esa planta del interior paulista (Folha do Sao Paulo, 14/09/06).

El conflicto en San Bernardo entró en una nueva etapa cuando, el día 29 de agosto, la empresa envió 1800 telegramas de despidos, a hacerse efectivos a partir del 21 de noviembre -que era el momento en que vencía el acuerdo de estabilidad laboral firmado en 2003[251]. Frente a los telegramas, los trabajadores de San Bernardo votaron la huelga por tiempo indeterminado (Tribuna Metalúrgica nº 2215, 30/08/2006).

El 4 de septiembre, después de 7 días de paralización total de la producción de la planta, VW se comprometió a cancelar los despidos y retomar las negociaciones con el sindicato. Por lo que los trabajadores en asamblea resolvieron levantar la huelga, aunque mantuvieron el estado de movilización mientras durasen las negociaciones (Folha do Sao Paulo, 05/09/06; Tribuna Metalúrgica nº 2217, 05/09/2006).

Finalmente, en la asamblea del 14 de septiembre se aprobó el acuerdo alcanzado entre el sindicato de trabajadores metalúrgicos del ABC y la Volkswagen de Brasil (Tribuna Metalúrgica nº 2222, 15/09/2006). En él se estableció: la eliminación de 3.600 puestos de trabajo en Anchieta, nuevamente bajo la forma de retiros voluntarios hasta el año 2008, se redujo –nuevamente- el salario de entrada en la escala de cargos y se fijó el monto de los pagos por participación en los resultados –además de las metas de producción que se debían alcanzar- en R$4900 para 2006, R$ 5300 para 2007 y R$5300 para el 2008. Como contrapartida la empresa se comprometió a desarrollar dos nuevos

[251] De los 1800 despedidos, 500 eran los trabajadores que habían aceptado su transferencia el centro de capacitación en el acuerdo de 2003.

modelos en la fábrica del ABC durante los años siguientes[252] (FITIM, 14/09/06; Folha do Sao Paulo, 14/09/06).

En el caso de GM la empresa anunció a principió del año 2006 que tenía un excedente de 300 trabajadores en el sector de ferretería de la planta de San Caetano. Como los trabajadores amenazaron con iniciar una huelga por tiempo indeterminado, la empresa dio forma de retiros voluntarios al proceso de desvinculación y no se limitó a un sector determinado sino que abarcó al conjunto de los trabajadores de la planta (DGABC, 11/02/06).

En el mes de mayo le tocó el turno a la planta de San José. En esa ocasión la empresa anunció el corte de casi mil puestos de trabajo. Con el argumento de mejorar la competitividad de la empresa y, frente a la caída de las exportaciones por la valorización del real, la empresa se propuso trasladar producción hacía la planta de Río Grande do Sul (Gravataí). Los trabajadores organizados en el sindicato (CONLUTAS) rechazaron la propuesta (DGABC 06/05/06). Y en la asamblea realizada el 16 de mayo resolvieron realizar paros parciales de dos horas durante toda la semana. El sindicato de San Caetano (FS) advirtió sobre la posibilidad de realizar acciones conjuntas, así como realizar un paro de dos horas el viernes 19 de mayo, tanto en solidaridad con sus compañeros de GM, como con los trabajadores de VW que se encontraban en conflicto.

El lunes 22 dieron se inició el movimiento huelguístico (DGABC, 19/05/06), y la empresa convocó reuniones con la dirigencia de ambos sindicatos. Los cuales suspendieron las medidas de fuerza hasta conocer la posición de la empresa (DGABC 23/05/06). GM ofreció cambiar los despidos por transferencias dentro de las distintas unidades y la apertura de un nuevo PDV (Monitor Mercantil, 27/06/06).

Finalmente a principio de agosto se aprobó el acuerdo entre GM y los trabajadores de San José. Consistente en, por un lado la empresa redujo los puestos de trabajo a eliminar, ya no eran 960 sino sólo 860 y, por el otro, los trabajadores no conservaron su empleo. Sin embargo las formas fueron variadas, 450 trabajadores adhirieron al PDV, 40 trabajadores fueron transferidos a las otras fábricas de la empresa, 250 más fueron suspendidos hasta el mes de noviembre (cobrando un equivalente del salario al 100% el primer mes y luego el 80%) y los restantes 120

[252] En 2008 la empresa volvió a la carga después de que los trabajadores rechazaran la renovación del banco de horas (Jornal do Metalúrgico N830, julio 2008). A la hora de negociar el valor y las metas del PLR la empresa condicionó esta negociación a que se renovara la aplicación del banco de horas. De ese modo un mes después de que los trabajadores lo habían rechazado, lo volvieron a aprobar (Tribuna Metalúrgica Nº 2519, 28/08/08).

trabajadores no fueron despedidos sino que, se quedaron sin trabajo porque no se les renovó el contrato por tiempo determinado mediante el cual habían vendido su fuerza de trabajo a la empresa (DGABC, 05/08/06).

Sin embargo este proceso de avance de la empresa encontraría una respuesta fortalecida apenas dos años después. En el contexto de fuerte crecimiento acumulado que venía experimentando el sector terminal al iniciarse el año 2008 (con vacaciones fragmentadas para no afectar la producción y la creciente intensidad para sostenerla, el extendido uso de las horas extras, etc.) los trabajadores automotrices comenzaron manifestar su malestar[253].

En el caso de la planta de GM en San José, la empresa planteó que para sostener el crecimiento de la producción sería necesario realizar 600 contrataciones a plazo determinado. Pero que a cambio de estas contrataciones los trabajadores deberían aprobar la implementación del banco de horas y la reducción del salario inicial. Además, advirtió que en caso de que los trabajadores no aceptasen esas condiciones, las contrataciones y el consecuente aumento de la producción se realizaría en alguna de las otras plantas que la empresa tiene en Brasil o, directamente en la planta de Alvear, Argentina (Jornal do Metalúrgico N813, enero 2008). El martes 22 de enero los trabajadores rechazaron las condiciones propuestas por la empresa, aunque ratificaron la necesidad de incorporar nuevos trabajadores (Jornal do Metalúrgico N814, enero 2008).

La disputa en torno de la modificación de las condiciones de uso de la fuerza de trabajo, se extendió durante varios meses a través de reuniones con presentación de propuestas y contrapropuestas por ambas partes. En ese marco, el 20 de febrero se realizó en San José el "Acto Nacional contra la reducción de derechos y salarios" en el que, además de los trabajadores de GM, participaron otras organizaciones sindicales y políticas, para responder a la campaña patronal que también venía superando los límites de la planta de GM e incorporó a las asociaciones de empresarios y sectores de la prensa en la región (*Jornal do Metalúrgico* Nº 815, febrero 2008). La dirección del sindicato (CONLUTAS) se movilizó para establecer contactos con trabajadores de GM en distintos países, especialmente de America Latina y de EEUU, de forma tal que el conflicto fue trascendiendo cada vez más las fronteras de la planta.

[253] Manifestación de malestar que no significó que los trabajadores obtuviesen lo que reclamaban. Como graficó el caso de Renault en el estado de Paraná. Allí los trabajadores en una asamblea realizada el viernes 18 de enero resolvieron que el sábado no ingresarían a trabajar como forma de exigirle a la empresa que contratase nuevos trabajadores para disminuir la intensidad del trabajo. La respuesta de la empresa lejos de orientarse en ese sentido, consistió en la suspensión durante casi 20 días de los cuatro delegados sindicales que habían participado de la asamblea (*A Voz do Metalúrgico* Nº 779, febrero 2008).

Así se llegó al mes de junio en el que finalmente las partes cerraron un acuerdo que fue aprobado por los trabajadores de San José en la asamblea realizada el día 19. En ese acuerdo se estableció: la contratación de 600 trabajadores con contratos temporarios pero sin banco de horas y con el salario inicial del conjunto de los trabajadores (R$1.207), además se acordó que se podría realizar sólo una hora extra por día y que los trabajadores podían ser convocados sólo 2 sábados al mes, todo computado bajo el régimen de horas extras (*Jornal do Metalúrgico* Nº 828, junio 2008).

8.5-d- Continuidades del proceso de descentralización geográfica

El comportamiento de la recientemente instalada PSA(Peugeot-Citroën) en la localidad de Porto Real, Río de Janeiro, resulta ilustrativo de la estrategia empresarial desarrollada durante el período de crecimiento: negociar el aumento de salario a cambio de profundizar la flexibilización. Su condición de empresa instalada al calor del proceso de descentralización geográfica agrega a este comportamiento las acciones desplegadas para impedir el surgimiento de organizaciones sindicales fuertes o, en el caso de que ya existan fomentar la competencia con otras organizaciones o el debilitamiento de las existentes[254]. Y por último, la modalidad de implementación de la "filosofía empresarial" en el "gerenciamiento de los recursos humanos" agregará como elemento extra a su comportamiento, una política fuertemente antisindical[255] que resulta en una escasa influencia de la organización gremial sobre el conjunto de los trabajadores de la empresa[256] (aunque con el tiempo esta situación pareció comenzar a revertirse).

En la negociación salarial de 2004 la empresa propuso reducir en un 40% el salario que se paga por los días no trabajados durante las paradas técnicas y anunció que

[254] A finales del año 2004 se inició una disputa interna por la dirección del sindicato que llevó sucesivamente a, primero, el abandono de la Confederación Nacional de Trabajadores Metalúrgicos de Força Sindical, confederación a la cual el sindicato de trabajadores metalúrgicos de Volta Redonda se había afiliado a principios de los 90 (después de haber participado en los ´80 en la fundación de la CUT). Luego, volvió a afiliarse a la Confederación Nacional de los Metalúrgicos de CUT. De la cual, sin embargo, se alejó luego como producto de los distintos movimientos de cambio en la dirección del mismo. A partir de 2006 el sindicato adoptó una conducción sin afiliación a ninguna central y con una disputa judicial interna que todavía está en curso.

[255] La política antisindical se apoya fuertemente en la individualización de las relaciones laborales dentro de la empresa. En PSA los salarios se fijan de manera individual, regulados mediante metas fijadas y evaluadas unilateralmente por la dirección de la empresa y que incluyen pautas de comportamiento –donde entran las presiones para no sindicalizarse ni participar de la actividades gremiales- (Polessa Maçaira: 2006:25).

[256] Esto se expresó, por ejemplo, en la negociación salarial de 2003 cuando el sindicato propuso realizar alguna paralización parcial para presionar a PSA a mejorar la oferta y el 100% de la asamblea la rechazó. En la oferta aceptada, desconociendo absolutamente la posición del sindicato, además del aumento salarial para el conjunto de los trabajadores, incluía otro aumento particular -por promociones- para sólo una parte de los mismos (Diario do Vale, 14/02/2003).

en caso de que la propuesta no fuese aceptada "se vería obligada" a reducir en un 8% la planta de personal (es decir si no se aceptaba la reducción salarial serían despedidos 140 trabajadores). El sindicato respondió convocando a una asamblea de trabajadores para el lunes 9 de febrero con la propuesta de iniciar un paro por tiempo indeterminado, el cual fue aprobado y llevado adelante durante 5 días (Diario do Vale, 9/02/04). La empresa llevó la negociación a la justicia, la cual medió hasta alcanzar un acuerdo el 19 de febrero. En él la empresa ofreció un aumento real del 2,5% en los salarios[257], así como no descontar los 5 días que duró la huelga y garantizar la estabilidad por un año de los trabajadores que participaron de la comisión de negociación (Diario do Vale, 20/02/04).

En la negociación salarial del 2005 PSA impuso que en la misma se discutiese junto con el aumento anual, el valor y las metas para el PLR y la posibilidad de implementar el banco de horas (aduciendo que entre los meses de marzo y junio la producción experimentaría un crecimiento temporal pero que luego volvería a bajar[258])(Diario do Vale, 12/02/05).

Los trabajadores en asamblea rechazaron la oferta de la empresa, y el sindicato intentó separar la negociación salarial de la cuestión del banco de horas. Frente a la negativa obrera, PSA mejoró el ofrecimiento salarial, elevando el aumento real al 4% sobre la reposición del INPC. Al mantenerse la inclusión del banco de horas en la negociación, los trabajadores volvieron a rechazar la oferta (Diario do Vale, 02/03/05). Sin embargo, después de una leve mejora en la oferta del PLR, el acuerdo fue alcanzado. Fijando el aumento real del 4% y el valor de R$ 2.400 del PLR, atado tanto a volúmenes de producción como de ventas y a niveles de presentismo por parte de los trabajadores[259](Diario do Vale 26/07/05).

En el año 2006 los trabajadores de Peugeot tomaron la iniciativa y, en su pauta de negociación, incluyeron varios elementos que tendían tanto a enfrentar el manejo discrecional de la empresa como a reducir las diferencias en las condiciones de trabajo con sus colegas de San Pablo. De hecho pidieron un aumento cercano al 15%, 4,89% de

[257] Recordemos que el aumento real de los trabajadores del ABC ese año fue del 4,5%.

[258] Nuevamente la estrategia seguida por el capital para avanzar en la línea flexibilizadora, fue la amenaza sobre los empleos. Aunque en este caso se realizó en un contexto de crecimiento del empleo. PSA argumentó que: como el crecimiento de la producción sería temporal, si no se aceptaba la flexibilización se producirían despidos al terminarse el crecimiento extraordinario. Es decir en un contexto en el que no existía una amenaza real sobre los empleos, el capital apeló a una ficticia para poner a los trabajadores nuevamente a la defensiva y por tanto a aceptar un nuevo retroceso en las condiciones de venta de su fuerza de trabajo.

[259] La relación entre las metas y los valores fue la siguiente: R$ 1.080 de acuerdo al volumen de producción, R$1.080 según los volúmenes de ventas y R$ 240 si se alcanzan las metas de presentismo.

reposición del INPC y 10% de aumento real, el pago de un abono de R$200, el pago de una ayuda familiar para los trabajadores con hijos, mejoras en el servicio de restaurante, reducción del 50% en el costo del transporte, política de cargos general y pública (es decir contra la política discrecional de promociones de la gerencia), el pago de las horas extras al 100%, la reducción de la jornada semanal de trabajo a 40hs.(como en el resto de las empresas automotrices) y el cambio de la *data base* para el mes de mayo (Diario de San Pablo, 02/02/06). La empresa no sólo rechazó la pauta, sino que realizó una oferta violentamente restrictiva, además de la reposición de la inflación PSA propuso un aumento real del 1%. A cambio ofreció aumentar un 12% el valor del PLR –respecto del acordado en 2005- alcanzando los R$2.700 (Diario do Vale 03/02/06). Nuevamente la política de aumentar el salario variable dio resultado, ya que a pesar de la persistencia del sindicato en exigir un mayor aumento real y la separación de las negociaciones del salario y el PLR, durante la primer quincena de febrero se firmó el acuerdo con un aumento real del 2%, el establecimiento de un pago mensual de R$50 para los trabajadores con hijos durante el primer semestre del año y el valor del PLR en R$2.700 (Diario do Vale, 08/02/06).

Fue en la negociación del 2007 cuando además del aumento del 2% real y el PLR por R$3.500, la empresa aceptó el cambio de la *data base* para el mes de mayo, además de permitir la formación de la comisión de fábrica (*9 de Novembro* Nº 52, 12/2/07).

Los resultados de la disputa protagonizada por los trabajadores que trabajan para Ford en la planta de Camaçarí, Bahía, contrariamente a lo presentado sobre PSA, fueron dando forma a una leve tendencia a la convergencia hacia las condiciones de explotación imperantes en San Pablo, al menos en lo relacionado con la duración de la jornada semanal de trabajo.

A fines de agosto de 2008 los trabajadores lograron imponer también en la planta bahiense la jornada de 40hs. semanales, tal y como venía rigiendo desde hacía 8 años en las plantas paulistas. El camino para lograrlo estuvo marcado por sucesivos conflictos donde los trabajadores y su organización gremial fueron obteniendo resultados parciales. Ya que en la campaña salarial de 2002 se inició la lucha por la reducción y, a través de la huelga, se logró que se fijara una jornada de 42hs. semanales. Luego en 2004, protagonizaron el segundo momento del conflicto. El 6 de agosto los trabajadores se declararon en huelga por tiempo indeterminado en reclamo de la reducción de la jornadas semanal de trabajo de 42hs. a 40hs. sin reducción salarial,

además volvieron a denunciar que mientras sus colegas paulistas recibían un salario de ingreso de R$2000 en Bahía éste era de R$750 (A Tarde, 11/08/04). El 10 de agosto la empresa llevó la huelga a la justicia y los trabajadores en asamblea decidieron mantenerla hasta que la justicia se pronunciase, el 19 de agosto. Luego de la asamblea los trabajadores se movilizaron por el centro de la ciudad. Ante la decisión obrera de continuar la huelga hasta el 19 de agosto la empresa aceptó volver a la negociación y, así, el día 12 de agosto se estableció el acuerdo. Éste consistió en: reducción de la jornada a 40hs. y 50minutos semanales y dos sábados por mes sin trabajar (la implementación del 3º turno los obligaba a trabajar todos los sábados para cumplir las 42hs.), además se acordó que los días de huelga no se descuenten y se otorgó garantía en el empleo por 3 meses (Folha de San Pablo, 13/08/04; Brasil Metal Nº1, 26/12/05). Finalmente en 2008, después de dos jornadas de paro total de la producción -una a fines de julio y la otra a principios de agosto- se estableció la jornada semanal de trabajo de 40hs. (Tribuna Metalúrgica Nº 2526, 08/09/2008).

Finalmente, esta sistematización de los acontecimientos nos ha permitido observar cómo fueron cambiando las relaciones al interior del movimiento sindical, especialmente a partir del año 2003 cuando Lula asumió la presidencia.

En primer lugar se pudo observar el cambio de roles entre las principales centrales sindicales –CUT y FS-. Ya que hasta la victoria de Lula en las elecciones, y especialmente durante el momento más agudo de la avanzada flexibilizadora, *Força Sindical* había ocupado el rol de central obrera más cercana a las posiciones de gobierno y, por lo tanto, los sindicatos afiliados a esa central habían protagonizado muy pocos de los conflictos laborales. Mientras que, por el contrario, la *Central Única dos Trabalhadores* había ocupado el rol de central obrera en más abierta oposición y a la vez organizadora de esa oposición –junto al creciente *Movimento dos Trabalhadores Sem Terra*-, por lo que los sindicatos a ella afiliada protagonizaron la mayoría de los conflictos. En cambio a partir de la victoria Lula hemos visto cómo, especialmente en torno a la disputa salarial, los sindicatos nucleados en la CUT disminuyeron el nivel de conflictividad mientras que los sindicatos vinculados a FS –particularmente los de los trabajadores de la región de Curitiba- protagonizaron todos los años algún nivel de conflicto para acordar sus salarios.

En segundo lugar pudimos observar el cambio producido dentro de la misma CUT. Es decir cómo a partir de su reubicación como central obrera cercana al gobierno,

las distintas corrientes que disputaban a su interior comenzaron a ganar protagonismo y, luego de la reforma legislativa que legalizó las centrales sindicales nacionales, posteriormente se fueron desprendiendo y formando centrales alternativas. Especialmente ilustrativas a este respecto fueron los procesos que desembocaron en la creación de la *Coordenação Nacional de Lutas* (CONLUTAS) y la *Central dos Trabalhadores e Trabalhadoras do Brasil* (CTB), que dirigen los sindicatos en los que se organizan los trabajadores de General Motors en San José y de Ford en Camaçarí.

Capítulo 9: Síntesis de resultados.

En el inició de la tesis planteábamos que la complejidad del objeto estudiado nos llevó a trabajar desde un elevado nivel de agregación. A lo largo de toda la presentación posterior fuimos avanzando desde las determinaciones más generales y abstractas de nuestro objeto, hasta acercarnos *gradualmente a las formas bajo las que se presentan en la superficie misma de la sociedad.* Es decir que, en la exposición de la tesis partimos desde lo más abstracto para ir aproximándonos lentamente hasta lo más concreto (que, recordémoslo una vez más, es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones).

Así lo hicimos porque entendemos que el desarrollo de este método de trabajo aporta de un modo especialmente potente para desarrollar el conocimiento necesario. Entendimiento que se funda en que este modo de proceder nos permite, al enfrentarnos a un fenómeno particular de la realidad, comprender tanto el curso que siguió en su desarrollo como las características concretas que resultaron de ese desarrollo. En otros términos, nos permite conocer tanto la forma *exterior* como el contenido *interior* del fenómeno en cuestión, su forma *actual* y su forma *potencial*.

En esta investigación hemos intentado proceder con este método, ya que –como plantea Marx (1975:212) a quien volvemos a parafrasear una vez más, y ahora muy extensamente-: si bien *parece que el buen método consiste en comenzar por lo real y lo concreto, por ejemplo* los conflictos gremiales de los trabajadores automotrices*, si se mira más de cerca, se advierte que ese es un error. Esos* conflictos gremiales *son una abstracción si se omiten, por ejemplo* los cambios en las relaciones de fuerza entre las clases que intervienen en ellos*. Estos* cambios en las relaciones de fuerzas *son, a su vez, una frase hueca si se hace caso omiso de los elementos sobre los cuales se basan: por ejemplo* la existencia de una creciente superpoblación obrera relativa, una transformación profunda en los procesos de producción*, etc. Estos suponen* una forma específica de desarrollarse los procesos nacionales de acumulación de capital, vinculados a una particular forma de organizarse el proceso general de la acumulación en su unidad mundial, *etc. Por lo tanto si se comenzara de esa manera por* los conflictos gremiales de los trabajadores automotrices*, se tendría una representación caótica del todo y, mediante una determinación más precisa, mediante el análisis, se llegaría a conceptos cada vez más simples; de lo concreto figurado se pasaría a abstracciones cada vez más tenues, hasta llegar a las determinaciones más simples. A*

partir de ahí sería preciso rehacer el camino hacia atrás, hasta llegar finalmente, de nuevo, a los conflictos gremiales de los trabadores automotrices*, pero ahora ésta yo no sería una representación caótica de un todo, sino una rica totalidad de determinaciones y de numerosas relaciones.*

En las páginas que siguen, y que cierran esta ya larga exposición de la tesis, intentamos reproducir el análisis de la serie de determinaciones que componen esta rica totalidad y que, se sintetizan en los distintos fenómenos concretos observados y estudiados, concluyendo en: la acción política y su necesidad[260].

9.1- Los cambios en la relación capital trabajo y su expresión en la acción sindical

Al estudiar el comportamiento que experimentó la conflictividad laboral en el sector de la industria terminal entre 1994 y 2008 -constituyendo *la forma bajo la que se presentaron en la superficie misma de la sociedad* los cambios producidos en la relaciones de fuerza entre las clases sociales- encontramos que el eje en torno al cual giró esta conflictividad, durante la mayor parte del período, fue la implementación de la flexibilización laboral que complementaba el proceso de reestructuración productiva que los capitales automotrices estaban desarrollando en el marco, y a través, de la integración productiva en el MERCOSUR.

Los representantes directos del capital fueron logrando implementar nociones tales como el banco de horas, la polivalencia, la extensión de la remuneración atada a metas, etc., a través de perpetrar diversas acciones que tendieron a debilitar la capacidad de resistencia de los trabajadores.

La herramienta más utilizada para debilitar la resistencia obrera fue la amenaza sobre el empleo. En los últimos dos capítulos observamos cómo las nuevas inversiones que los capitales automotrices realizaron se presentaron siempre condicionadas (amenazadas) a que se pactasen (impusiesen) convenios o acuerdos colectivos de trabajo en los cuales estuvieran ya incluidas las nociones que les brindan mayor flexibilidad en el uso de la fuerza de trabajo. También observamos cómo el proceso de reestructuración productiva se fue realizando mediante la amenaza sistemática sobre la estabilidad en el empleo; ante cada paso que se realizó en dicho proceso, las empresas anunciaron la necesidad de realizar despidos en masa, para finalmente abrir procesos de retiros voluntarios masivos o, suspender los contratos de los trabajadores estables o, no

[260] Es decir que en las páginas siguientes iremos, al revés que en la exposición de la tesis, remontándonos desde lo más concreto hacia las determinaciones más generales.

renovar los de trabajadores temporales contratados. Incluso en los últimos años en los cuales el proceso de crecimiento determinó (junto con la resistencia relativamente fortalecida de los trabajadores) la necesidad de aumentar el empleo, los capitales automotrices amenazaron con la posibilidad de no sostener el crecimiento del empleo si no se les permitía profundizar la flexibilización (como vimos en los casos de aplicación del banco de horas en Mercedes Benz de Argentina o de PSA en Brasil).

Además de la presión ejercida por el crecimiento del desempleo sobre los reducidos márgenes de acción y movilización de las organizaciones sindicales, los representantes directos del capital también actuaron de un modo directo sobre éstas para profundizar su debilitamiento. Como señalamos, por ejemplo en el caso de Brasil, al fomentar la fragmentación sindical, la creación de sindicatos *pelegos* y la desafiliación de los sindicatos más combativos.

A su vez, los trabajadores fueron desplegando distintas acciones que buscaron o bien frenar o bien negociar los procesos de implementación de la flexibilización laboral y de reestructuración productiva. Esta estrategia negociadora[261] apareció como el marco general en el que se desarrollaron las distintas acciones gremiales de los trabajadores automotrices y sus organizaciones. A través de las cuales, más allá de las diferencias existente en las formas puntales de organización interna de los sindicatos y en cuanto al nivel de elaboración explicita de la estrategia[262], buscaron obtener contrapartidas por parte del capital para amortiguar el impacto negativo de los procesos de transformación, a medida que cedían a estos procesos.

En el caso argentino SMATA se centró más en la obtención de concesiones vinculadas a recursos políticos para la organización sindical. Es decir que, a cambio de aceptar la implementación de la flexibilización laboral, el sindicato obtuvo ciertos beneficios que le permitieron intervenir en el control disciplinario, en la movilidad de

[261]A lo largo de la tesis la estrategia sindical apareció caracterizada de distintas maneras según los distintos enfoques teóricos desde la que se la encaró. La vimos aparecer como: militancia de innovación (Allen, 1990), reestructuración negociada (Praun 2005), de participación en la gestión de la fuerza de trabajo para obtener recursos organizativos (Santella, 2008), respuesta conservadora adaptativa (Palomino, 2001) y estrategia de cooperación conflictiva (Arbix-Rodriguez: 1996).

[262] En el caso de la Argentina, SMATA aparece caracterizado en general como un actor vacío en lo referido a los temas vinculados al control del proceso de trabajo (Montes Cató, Wilkis, 2001; Santella, 2008:180) -aunque en algunos casos como el de VW analizado por Novick *et al.*(2002:145) hubo intentos del sindicato por participar en la organización y diseño de los procesos de trabajo-. De modo que no tuvo un planteo elaborado sobre la necesidad de intervenir activamente en la reestructuración de los procesos de trabajo, pero si buscó intervenir en la implementación de las nuevas formas de gestión y en la aplicación de la flexibilidad laboral. Mientras que en el caso de Brasil vimos que la necesidad de participar en el proceso de reestructuración había sido declarada explícitamente a nivel nacional desde la conducción de la CUT y se abocaba tanto a la aplicación de las nuevas relaciones laborales como a los cambios más puntuales en cada uno de los procesos de trabajo.

los trabajadores dentro de los lugares de trabajo y hasta, en ocasiones, en temas vinculados con la contratación y el despido de trabajadores[263] (Santella, 2008: 180).

En el caso brasileño, las organizaciones sindicales de los trabajadores automotrices fueron las que desarrollaron la respuesta más organizada y avanzada frente al proceso de transformación que se produjo en la década de 1990 (dentro de todo el conjunto de sindicatos de Brasil) (Codas, 1998:56). De modo que notamos cómo negociaron la aplicación del banco de horas antes de que estuviera legalmente regulado, discutieron las condiciones en que se debían realizar los procesos de externalización, fijaron pautas de empleo o de reposición salarial que debían alcanzarse en el marco de la reestructuración, etc.

Como advertimos anteriormente, los resultados de estas acciones (salvo algunas excepciones) fueron bastante magros, pudiendo sintetizarse en la apreciación realizada por Druck (2008:8) quien sostiene que el desarrollo de estas estrategias llevó a los sindicatos a negociar pérdidas y no ganancias y que, por lo tanto, a pesar de los discursos elaborados y de algunas acciones de resistencia desplegadas, terminaron aceptando la flexibilidad de los derechos de los trabajadores. Lo que implicó, en el caso brasileño la pérdida de muchos de los derechos conquistados en la década de 1980, los cuales ni aún bajo los gobiernos de Lula han sido reconquistados (Moreira Cardoso, 2007:100).

De acuerdo a la información que hemos sistematizado y presentado a lo largo de la tesis podemos sostener que, de modo general, el capital logró avanzar extensamente en sus objetivos: en la tercerización de los procesos productivos, en la reducción de salarios iniciales (diferenciación de las condiciones de trabajo y diferenciación de las condiciones de remuneración), en la flexibilización de la jornada laboral, en la extensión del uso de los contratos temporales y de las suspensiones de contratos por tiempo indeterminado, en la profunda reducción del personal (que le permitió tensionar más aún el trabajo de los trabajadores que quedaron), etc.. A cambio de todos estos avances, el capital otorgó algunas contrapartidas exigidas por los trabajadores: hubo momentos donde suspendió los contratos de los trabajadores a cambio de no despedirlos, los desvinculó de las empresas mediante retiros voluntarios también a cambio de no despedirlos y redujo la jornada semanal de trabajo (en una parte de Brasil) a cambio de

[263] También se aplicó está dinámica de intercambio a nivel del conjunto de la economía nacional, planteando la conveniencia del proceso de flexibilización laboral como mecanismo para defender los empleos existentes y de combatir el trabajo en negro (Santella, 2008:156).

flexibilizarla mediante la introducción del banco de horas. Cuando el ciclo productivo comenzó a recuperarse (hasta transformarse en un nuevo ciclo de crecimiento histórico récord) el capital contrató nuevos trabajadores pero a cambio de hacerlo a través de contrataciones temporales; otorgó aumentos en las remuneraciones a cambio de que fuera a través de las herramientas flexibilizadas (premios, PLR, etc.). Es decir a cambio de que el aumento de las remuneraciones no constituyese un aumento salarial, lo cual significaría un derecho adquirido por los trabajadores. A su vez ello implicó que el aumento de las remuneraciones fuese a cambio de aumentos en la producción y en la intensidad de control sobre los trabajadores (sobre el ausentismo, o la participación en los círculos de calidad, etc.). También otorgaron aumentos reales de salarios cuando las condiciones generales permitieron el fortalecimiento de los trabajadores pero a cambio de profundizar el proceso de flexibilización laboral.

De modo que el resultado general de la estrategia desplegada por los trabajadores fue el abaratamiento de la fuerza de trabajo y el debilitamiento del movimiento sindical que debió focalizarse en negociaciones empresa por empresa para obtener las magras contraprestaciones.

Sin embargo, a pesar de las distintas formas en que se manifestó esta tendencia, podemos destacar que a lo largo de todo el período estudiado se hicieron presentes también elementos que podrían configurar una contra-tendencia. Si bien fueron puntuales, y claramente insuficientes, la presencia en distintos momentos de acciones que tendieron a aumentar la coordinación de los trabajadores, desbordando en ocasiones los límites de las organizaciones sindicales (aunque los desbordes fuesen de todos modos conducidos por las organizaciones), no puede ser soslayada[264].

En la tesis hemos señalado la serie de acciones que materializaron esta tendencia desde que se inició el proceso de integración regional. Serie que estuvo integrada por: los sucesivos encuentros de los trabajadores automotrices del MERCOSUR, en los cuales se planteó -aunque enmarcados en la estrategia general negociadora- la necesidad

[264] Estas acciones coordinadas son necesarias no sólo para avanzar en el fortalecimiento de las posiciones obreras, sino que también resultan necesarias para defender las alcanzadas. Los trabajadores de la planta de San Bernardo del Campo de Mercedes Benz se enfrentaron con esta necesidad de manera práctica. Después de la derrota infringida por la empresa en 1995, un miembro de la comisión de fábrica destacó la dificultad que encontraron para resistir la ofensiva empresarial en el hecho de no haber logrado extender las conquistas obtenidas, a través de la negociación desarrollada entre 1992 y 1995, al conjunto de las empresas del ABC (Codas, 1998:58). Es decir que al haber avanzado solos y no haber conseguido coordinar el accionar con las demás empresas de la región, cuando se dio un mínimo cambio de las relaciones de fuerza establecidas, como ocurrió por ejemplo en 1995 cuando se produjo el freno relativo de la producción a consecuencia de la crisis mexicana del tequila, la empresa pudo reconquistar aquello que había otorgado en los últimos años.

de actuar coordinadamente para enfrentar la acción efectivamente coordinada del capital en la región; la firma del primer convenio colectivo de trabajo regional entre las filiales brasileña y argentina de Volkswagen y las organizaciones sindicales de los trabajadores, y, si bien este convenio se limitó a declarar la existencia de buena voluntad entre las partes para aumentar el intercambio de información (y de hecho no se produjo ningún avance concreto posterior a su firma en 1999), se constituyó en un antecedente concreto de la acción coordinada de los trabajadores para enfrentar de manera conjunta a cada una de las empresas a la que venden su fuerza de trabajo; limitado al interior de Brasil y frente a las primeras evidencias del efecto negativo de la descentralización productiva, las dos confederaciones nacionales de trabajadores metalúrgicos (CNM-CUT y CNTM-FS) lanzaron el plan de lucha conjunto por la implementación del convenio colectivo nacional para los trabajadores automotrices; del mismo modo cuando en Argentina SMATA desarrolló un plan de lucha a nivel nacional y los trabajadores se movilizaron de manera conjunta, tal y como ocurrió en la discusión salarial del año 2005, lograron tanto quebrar la resistencia que los representantes del capital venían ofreciendo en la negociación salarial de ese año como fijar un nuevo piso para la discusión de los años sucesivos. También se desarrollaron acciones que trascendieron más allá de la región e implicaron una coordinación a nivel internacional, como vimos en el caso de Brasil con la participación de los sindicatos y trabajadores de Mercedes Benz, Volkswagen y Ford en los comités internacionales que los trabajadores de esas empresas tienen en funcionamiento; y en la participación de las confederaciones metalúrgicas en la Federación Internacional de Trabajadores Metalúrgicos[265] (FITIM), la cual cristalizó en la movilización de éstos organismos sindicales internacionales ante algunos de los momentos de la lucha de clases en la región.

A pesar de su carácter extremadamente limitado, la existencia de estos antecedentes pone de manifiesto la potencia que encierra la coordinación general de las acciones gremiales. A lo que puede agregarse la presencia relativamente extendida en las distintas empresas que componen el sector terminal automotriz del MERCOSUR de comisiones internas, comisiones de fábrica o diferentes formas de organización gremial en el lugar de trabajo. Esta característica, que está ausente en la gran mayoría de los

[265] Si bien los sindicatos argentinos también participan de la FITIM, la relación que ésta tiene con el SMATA es bastante compleja. A raíz de la vinculación del histórico secretario general del sindicato con la desaparición forzada de trabajadores automotrices durante la última dictadura militar, el SMATA fue separado de la FITIM. Recientemente el sindicato fue readmitido dentro de la federación internacional pero su nivel de participación en la misma es excesivamente discreto. Con lo cual la participación del sindicato en las distintas acciones internacionales coordinadas desde la federación fueron casi nulas.

restantes sectores de la producción tanto en Argentina como en Brasil, permite una mayor participación e involucramiento de los trabajadores en las discusiones y toma de decisiones que afectan a las condiciones en las que venden su fuerza de trabajo[266].

En síntesis, al estudiar el curso seguido por la lucha de clases en el sector de la industria terminal del MERCOSUR, llegamos a la conclusión de que, más allá de las oscilaciones que se produjeron a lo largo del período estudiado, se verificó -como tendencia general- un proceso de retroceso de las posiciones obreras. Ellas implicaron tanto la pérdida de derechos históricamente conquistados (vinculados a las condiciones en que se realiza el proceso de trabajo, la relación entre tareas y remuneraciones, la estabilidad laboral, etc.) como el debilitamiento de las organizaciones sindicales de los trabajadores y, por lo tanto, también implicaron el correspondiente fortalecimiento relativo de las posiciones de los representantes directos del capital.

Esta tendencia quedó reflejada en -aunque en rigor fue la forma concreta bajo la cual se realizó- el proceso de sobreexplotación al que se vieron sometidos los trabajadores automotrices en la región, para rendir, de ese modo, plusvalía extraordinaria. La sobreexplotación de los trabajadores se manifestó tanto en la caída de los salarios reales como en el aumento de la intensidad del proceso laboral, reduciendo cada vez más el precio de su fuerza de trabajo por debajo de su valor, produciendo de ese modo la plusvalía extraordinaria.

Este proceso de sobreexplotación experimentó una gran expansión durante el período que estudiamos a lo largo de la tesis y la tendencia al retroceso de las posiciones obreras expresó al nivel de la superficie social el cambio relativo en las relaciones de fuerza entre las clases sociales. A través de las distintas acciones de avance del capital y de la resistencia de los trabajadores se fue realizando la implementación concreta de las nuevas condiciones de explotación en el sector automotriz.

El contenido de estas formas lo habíamos encontrado, después de haber estudiado su desarrollo, en el segundo apartado de la tesis.

9.2- El develamiento de las transformaciones en la industria automotriz

Cuando estudiamos las distintas dimensiones que estuvieron involucradas en esta transformación de la condiciones de producción de plusvalía extraordinaria (la

[266] El área de relaciones laborales del CEIL ha comenzado a poner en evidencia, analizar y sistematizar algunas de las expresiones que tiene esta potencia a través de la organización gremial de base (Lenguita, 2008, 2009; Drolas, 2009; Duhalde 2009; Varela 2008; Montes Cató-Ventrici 2007).

sobreexplotación) lo que vimos fue cómo éstas se adecuaban a las nuevas relaciones de fuerza existentes y cómo a través de ellas se puso en evidencia el paso de porciones crecientes de la población obrera a la condición de sobrante relativo para las necesidades de la valorización del capital, lo que a su vez llevó el precio de la fuerza de trabajo cada vez más por debajo de su valor.

En un primer momento, cuando enfocamos el análisis en la transformación de las relaciones laborales, pudimos observar: cómo los cambios legales tendieron a establecer las condiciones para la intensificación del proceso de trabajo, la precarización de los contratos de empleo, la externalización de los procesos productivos, etc. Es decir pudimos observar cómo a través de las reformas laborales los Estados nacionales establecieron las condiciones para la reducción de los costos laborales que el capital enfrenta al explotar a los trabajadores.

Al enfocarnos en las otras dimensiones en las cuales se puso de manifiesto el cambio en las relaciones de fuerza entre las clases encontramos que, durante el período indagado, se experimentó tanto un alza acelerada de la desocupación como un crecimiento de la participación del empleo no registrado en el empleo total. Si bien ambos fenómenos reflejan en parte el proceso general ("global") de precarización laboral, la magnitud y la velocidad de su crecimiento nos permitió pensar que en estos indicadores se estaba reflejando además el proceso de transformación acelerada de la población obrera en superpoblación relativa. Al analizar el comportamiento de los salarios de los trabajadores industriales de Argentina y de Brasil nos encontramos con que éstos vinieron cayendo en términos reales a lo largo de, por lo menos, los últimos 20 años, congruente con la existencia de la superpoblación obrera relativa bajo la modalidad de sobrante estancada. Es decir, una población obrera que sólo encuentra comprador para su fuerza de trabajo a condición de venderla a un precio inferior a su valor, lo que significa que no puede reproducir plenamente su fuerza de trabajo en las condiciones normales (eso incluye, la reproducción de la fuerza de trabajo de aquellos llamados a reemplazarla en la producción cuando se agote su vida útil como trabajadores). Finalmente, cuando comparamos el comportamiento internacional de los salarios industriales nos encontramos con que el proceso de caída sostenida del precio de la fuerza de trabajo que se experimentó en los países del MERCOSUR no se produjo en otros ámbitos nacionales de acumulación. Es decir la tendencia general a la flexibilización laboral y la reducción de los costos para el capital no estuvo acompañada por la caída de los salarios, ni en los principales países industriales ni en los países

“emergentes” sino que, por el contrario, en todos los países analizados los salarios presentaron una tendencia al alza. En el caso del MERCOSUR los salarios industriales comparados internacionalmente presentaron la tendencia opuesta.

De modo tal que toda le evidencia analizada nos permitió concluir que el proceso de reformas laborales desplegado en la región tenía un contenido específico que iba más allá de la simple aplicación regional de un proceso “global”: la posibilidad de que los capitales compraran la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Luego, cuando centramos la indagación en torno al modo concreto en el que se realizó la transformación de las relaciones laborales y, a través de ellas, de las condiciones de explotación en el sector terminal automotriz del MERCOSUR, analizamos cómo, mediante la negociación colectiva, se fueron implementando los diversos instrumentos que permitieron: flexibilizar las condiciones de trabajo, aumentar la intensidad de la explotación y reducir los costos laborales a través del uso de los contratos de empleo precarizadores y de la externalización de los procesos productivos. Hemos visto cómo los distintos capitales que producen vehículos automotores en la región -independientemente de su tiempo de radicación, de su filosofía empresaria y demás elementos distintivos entre ellos- compartieron la aplicación generalizada de las distintas herramientas flexibles que el proceso de reforma legal les había otorgado. El uso de los contratos temporarios, la suspensión de los contratos por tiempo indeterminado, la implementación del banco de horas, la modificación de la duración de la jornada laboral con reducción salarial, la diferenciación de las condiciones salariales de ingreso, el crecimiento de la parte variable de las remuneraciones y la tercerización de procesos productivos, se extendieron entre el conjunto de capitales automotrices, con velocidades y extensiones variables pero con una clara tendencia a la homogeneización.

El conjunto de las transformaciones experimentadas por las relaciones laborales en la industria terminal automotriz del MERCOSUR fueron desarrollando las condiciones necesarias para sostener el proceso de sobreexplotación que le permite al capital extraer plusvalía extraordinaria de los obreros a los que les compra su fuerza de trabajo. Ello quedó reflejado tanto en el aumento de la intensidad del proceso de trabajo como en la caída de los salarios reales.

Al estudiar el proceso de reestructuración productiva que se desarrolló en el sector a partir del inicio de la década de 1990, complementario a su vez del proceso de integración regional, llegamos a la conclusión de que sus resultados han sido muy heterogéneos.

Alcanzó una mayor profundidad en los aspectos vinculados a los cambios en la organización y gestión de los procesos productivos y de trabajo. Las innovaciones realizadas en este ámbito se concentraron en los procesos que le permitieron al capital aumentar más aún la intensidad del proceso de trabajo, rematándose, con ellas, la transformación operada en el ámbito de las relaciones laborales.

La integración en el MERCOSUR se constituyó, no sólo en el escenario de esa restructuración sino que también se desarrolló como una condición necesaria para ella. A través de los regímenes automotrices nacionales que establecieron Argentina y Brasil en esos años, se facilitó, se fomentó y se incentivó el proceso de reestructuración. Entre otras cosas estos regímenes incluyeron importantes transferencias de recursos desde los distintos niveles del Estado hacia los capitales automotrices -transferencias que alcanzaron y hasta superaron, en algunos casos, las inversiones iniciales de las empresas para montar las nuevas fábricas. De un modo similar viene funcionando el régimen automotriz común del MERCOSUR. El cual, si bien se propuso como régimen de transición hasta alcanzar la situación de libre comercio dentro del bloque, como ésta se viene postergando de manera sistemática (y característica) el régimen actual viene regulando de manera permanente las condiciones que tutelan el accionar de las empresas en la región.

Sin embargo tuvo importantes limitaciones en cuanto al objetivo de modernizar la estructura productiva y mejorar la competitividad internacional del sector.

A pesar del favorable contexto monetario -que rigió durante casi toda la década (sobrevaluación)- para la importación de nuevas maquinarias, la incorporación de tecnología resultó bastante puntual, fragmentada y limitada a determinados procesos de producción que no implicaron una renovación integral y profunda de la estructura productiva. Limitación que se reflejó en la comparación internacional de los índices de automatización y robotización: los países del MERCOSUR se ubican abismalmente alejados de los principales países productores de automóviles e, incluso, se encuentran muy separados de los países que comparten el titulo de “productores emergentes”.

El proceso de integración productiva regional permitió que se experimentara un aumento relativo de la escala de producción en la industria terminal, sin embargo, la multiplicación del número de productores lo limitó profundamente Es decir que, a pesar del crecimiento de la producción, los problemas de escala insuficiente y, por lo tanto, los problemas de costos elevados y del atraso tecnológico correspondientes, se reprodujeron a pesar del proceso de reestructuración. Ello quedó reflejado: en la

reducida participación de la región en el mercado mundial automotriz y en la baja competitividad internacional manifiesta en el escaso peso de las exportaciones del MERCOSUR (destinadas casi exclusivamente al mercado regional); en que, para poder sostenerse, la industria automotriz de la región necesita contar con una protección arancelaria que se encuentra en el máximo nivel permitido por la OMC (35%); en la baja relación que existe entre la producción total y la cantidad de empleados contratados al año (índice de productividad física), del mismo modo que lo hace en la casi nula importancia que tienen en la región las actividades productivas que requieren del uso de trabajo más complejo (actividades de investigación y desarrollo).

De toda la evidencia empírica analizada resultó una imagen del MERCOSUR, en la cual éste aparece como una región del mundo donde la producción automotriz se realiza con una baja escala de producción, con una baja productividad del trabajo y de la cual brotan vehículos de baja calidad y elevado precio. Situación que sólo puede sostenerse a condición de que exista una elevada barrera arancelaria. Como había quedado visto en los capítulos anteriores, estos problemas de competitividad internacional nada tienen que ver con los costos laborales, los cuales descendieron tanto en términos relativos como absolutos.

El resultado final del estudio sobre el sector terminal automotriz y su integración regional indicó que el destino final de la plusvalía extraordinaria que el capital extrajo a los trabajadores no se constituyó en el soporte para la integración de la región en la actual división internacional del trabajo aplicado en la producción de automóviles. Si no que, por el contrario, el destino final de esta plusvalía extraordinaria fue transfigurarse bajo la forma de ganancia extraordinaria, la cual aporta a compensar la tasa de ganancia individual que, fruto de los mayores costos de producción que implica operar en unas condiciones tan alejadas de las condiciones normales, se ubica muy por debajo de la tasa general de ganancia.

9.3- La unidad contenido-formas en el sector automotriz y su aporte a la discusión sobre el MERCOSUR

La acumulación de los distintos resultados que surgieron del análisis de las diversas dimensiones involucradas en el proceso de integración productiva del sector terminal automotriz del MERCOSUR nos permitió verificar la tesis específica que guió este trabajo de exposición. A saber:

La tendencia al retroceso de las posiciones obreras y el debilitamiento sindical que se manifestó en el curso seguido por la lucha de clases en las últimas décadas, fue una de las formas concretas mediante la cual, se implementó la transformación de las relaciones laborales y, se impusieron las nuevas condiciones flexibles de compra y uso de la fuerza de trabajo. Esas condiciones fueron necesarias para que la sobreexplotación laboral se desenvolviese y, a través de ésta, se desarrollase el proceso de caída del precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Al comprar la fuerza de trabajo sistemáticamente a este precio abaratado, los fragmentos de capitales medios que realizan su proceso de valorización a través de la producción de vehículos automotores en el MERCOSUR extrajeron y apropiaron una plusvalía extraordinaria. La cual aportó, junto con las otras fuentes de riqueza social extraordinaria que los procesos de reestructuración e integración productiva regional les permitieron apropiar, a la ganancia extraordinaria con la cual compensaron su menor tasa de ganancia individual. Esta menor tasa de ganancia deriva de los mayores costos de producción que les genera la baja productividad del trabajo desplegada en su operación regional.

A través de esta compensación lograron valorizarse, finalmente, a una tasa de ganancia similar a la *media* o *normal* a pesar de no aplicar la productividad del trabajo necesaria para operar en las condiciones *medias* o *normales* de producción. Esta baja productividad del trabajo se refleja en el hecho de que no están en condiciones de participar de la división internacional del trabajo que caracteriza al sector automotriz en la etapa actual del modo de producción capitalista. A su vez, esto implica que no necesitan participar del desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad para sostener su reproducción ampliada.

El arribo a esta conclusión general de la tesis nos permite aportar nuevos argumentos para sostener el planteo más general en el que se enmarcó nuestra investigación. A saber, aquel que sostiene que el cambio experimentado en la unidad mundial del modo de producción capitalista, agudizó el choque con el límite específico que portan los procesos nacionales de acumulación de capital de Argentina y Brasil; y que la integración en el MERCOSUR se desarrolló como una forma concreta mediante la cual éstos procesos nacionales lograron continuar reproduciéndose sobre las mismas bases específicas que lo venían haciendo. Es decir que, a través de la ampliación relativa del espacio económico que implicó la conformación del MERCOSUR, los capitales medios que operan fragmentados al tamaño del mercado interno regional (y lo mismo

ocurre con los pequeños capitales que tienen un tamaño similar al de éstos) lograron compensar relativamente el ensanchamiento de la brecha que existe entre la productividad del trabajo desplegada en la región y la que determina las condiciones normales o medias de producción. Así lograron continuar valorizándose de un modo similar al normal, acrecentándose a una tasa similar a la tasa media de ganancia, sin necesidad de desplegar la capacidad productiva del trabajo que determina las condiciones normales de producción, o sea sin participar en el proceso de formación de la tasa media de ganancia. Ello quiere decir que logran acumularse a una tasa similar a la media sin verse obligados a desarrollar las fuerzas productivas de la sociedad para mantener su movimiento de valorización (Iñigo Carrera, 1999).

Lo mismo ocurre respecto de lo planteado sobre las "fallas e imperfecciones" del MERCOSUR. La conclusión general a la que arribamos en la tesis también aporta nuevos argumentos para sostener la afirmación de que estas "fallas e imperfecciones" que caracterizan el desarrollo histórico del MERCOSUR resultan, a su vez, las formas concretas a través de las cuales se viene externalizando un contenido particular: el de ser la condición material para el sostenimiento y la reproducción de esta modalidad específica de realizarse la valorización de los capitales en cuestión. Del conjunto de "imperfecciones" analizadas vimos cómo emergió un proceso de integración regional que, si bien amplió relativamente el tamaño de los mercados nacionales que lo componen, no llegó a conformarse en un pleno y efectivo mercado común. Más bien, percibimos cómo el resultado del proceso histórico de construcción del MERCOSUR fue, en realidad, una ampliación fragmentada de los respectivos mercados nacionales. También advertimos que esta ampliación fragmentada resultó extremadamente conveniente para algunos capitales que realizan su proceso de acumulación en la región, los cuales obtienen sus buenos beneficios de las referidas "imperfecciones". En el caso particular de la industria automotriz observamos que estas "fallas de la integración" se expresaron en el incumplimiento sistemático de los acuerdos establecidos en la Política Automotriz del MERCOSUR. Estos incumplimientos redundaron de diversos modos en transferencias de riqueza social a favor de los capitales medios fragmentados. La "imperfección" que significa la ausencia de una política monetaria común les permitió a las empresas desplazar las producciones de un país a otro, aprovechando el tipo de cambio más conveniente para realizar tanto las importaciones de partes como las exportaciones, alterando la asignación de cuotas de producción (de los modelos en los que esto es posible) entre los distintos socios, de acuerdo al tipo de cambio de cada uno.

Lo mismo ocurre con el escaso desarrollo alcanzado en la "dimensión sociolaboral" de la integración, lo cual permitió la coexistencia de normativas laborales, condiciones salariales y organizaciones sindicales diferenciadas. Ello fue aprovechado por el capital para desplegar a nivel regional su estrategia de realizar amenazas sobre el empleo para lograr imponer así sus condiciones de flexibilización, potenciando la competencia entre los trabajadores de los distintos países. Esto facilitó, a su vez, que se profundizaran los procesos de intensificación del trabajo y de reducción salarial.

Por último el haber desarrollado esta conclusión general de la tesis, entendemos que, reafirmó la pertinencia de la corriente que se enmarca en la crítica de la economía política para el estudio de los procesos de integración regional. Como planteamos en el primer capítulo de la tesis, esta corriente reportó *un avance al conocimiento de los procesos sociales al poner en evidencia la relación concreta existente entre el movimiento de la unidad mundial del proceso de producción de capital con los distintos procesos de integración regional, a partir del comportamiento del proceso de producción de la vida social que se organiza a través de los distintos recortes nacionales de acumulación de capital*.

Con el desarrollo de esta tesis buscamos aportar a ese avance del conocimiento, a través de haber encontrado en un caso particular, en el de la integración productiva del sector terminal automotriz del MERCOSUR, el modo concreto particular en el que las formas nacionales de realizarse el proceso de acumulación de capital determinan el contenido y la forma del proceso de integración regional en el MERCOSUR, por intermedio del cual éstos ámbitos nacionales dan forma a su participación en la unidad mundial del proceso de producción de capital.

En tanto los procesos nacionales que se integran en el MERCOSUR se reproducen sobre las bases específicas que lo hacen, es decir apropiando y transfiriendo riqueza social extraordinaria como condición y límite para la valorización de los capitales medios fragmentados (y de los pequeños capitales que tienen un tamaño relativo similar al de éstos), ellos manifiestan que siguen participando de esa unidad mundial centralmente insertos en la vieja división internacional del trabajo. Es que la fuente principal –al menos históricamente- de riqueza social extraordinaria con la que cuentan Argentina y Brasil para apropiar y transferir al capital industrial que opera en ellos, brota de su condición de productores internacionales de materias primas. La renta diferencial del suelo es la que sigue operando como fuente principal de riqueza social extraordinaria, aunque a partir del propio desarrollo histórico se fueron gestando otras

fuentes de riqueza -como es el caso de la analizada venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor-, las cuales suman su aporte a la reproducción de las bases específicas que le dan a dichos capitales la posibilidad de seguir valorizándose de un modo similar al normal pero sin necesidad de producir en las condiciones normales. La reproducción de este modo específico de realizarse la acumulación implica que los capitales en cuestión continúen valorizándose sobre la base de esquivar la forma históricamente específica que tiene el modo de producción capitalista de desarrollar las fuerzas productivas de la sociedad.

A pesar de haber hallado que el MERCOSUR se encuentra determinado de ese modo particular por los procesos nacionales de acumulación de capital que lo componen y que esto, a su vez, determinó su forma particular y características de desarrollarse a través del proceso histórico, también planteamos en la tesis que eso no significa que el proceso de integración no pueda profundizarse y resolver muchas de las "fallas" que presenta actualmente. Por el contrario planteamos que ante una nueva agudización del límite específico de los procesos de acumulación de capital que lo componen no sería descabellado pensar en una integración mayor. Ésta les permitiría a los capitales medios fragmentados (y los pequeños capitales de tamaño equivalente) aumentar su grado de concentración para mejorar sus condiciones de valorización. En ese escenario podrían desarrollarse organismos supranacionales que den forma al nuevo ámbito regional plenamente integrado, llevando adelante de manera unificada las actividades que hoy efectúan los Estados nacionales por separado. El abismo que separa las condiciones de producción de los capitales medios con las desplegadas por los fragmentos suyos que operan restringidos a la escala regional es tan grande que, puede que este espacio plenamente integrado también resulte inviable, haciendo necesario una ampliación mayor aún (tal vez a nivel de todo el subcontinente) para reproducir las mismas bases específicas de la acumulación.

De todos modos esto no cambiaría en nada los términos del problema y no eliminaría la existencia de la limitación propia de esta modalidad desarrollada por el proceso de acumulación de capital; a lo sumo podría alejar su manifestación o hacerla temporalmente menos dramática para el conjunto de los trabajadores. Ello reproduciría, a su vez, la necesidad de apropiar riqueza social extraordinaria para compensar las condiciones regionales de la valorización y, por lo tanto, continuaría la tendencia a alimentar la valorización del capital sobre la base de la sobreexplotación laboral; o sea

que para la población obrera de la región significaría la continuidad del consumo acelerado de su fuerza de trabajo y del empeoramiento permanente de sus condiciones de vida.

En la introducción de la tesis planteamos que el objetivo general por el que habíamos iniciado esta investigación tenía que ver con responder una serie de interrogantes vinculados a conocer *¿qué es el MERCOSUR?, ¿cuál es su determinación general y por lo tanto cuáles son sus límites?, si ¿encierra la potencia de un proceso de centralización política creciente?, ¿qué implicancias tiene para los trabajadores de la región y, entonces, cuáles son las perspectivas que plantea para la acción política? ¿Existe en el proceso que se realiza bajo la forma de la integración regional, mas no sea en germen, alguna posibilidad de aportar al desarrollo progresivo de la organización social que apunte en el sentido de la superación de su forma histórica actual?* Algunos de estos interrogantes fueron quedando respondidos a lo largo de la exposición sobre la investigación particular del caso automotriz; otros se pueden desprender de la caracterización general que -desde esta corriente de la crítica de la economía política- hicimos del proceso de integración. Ese es el caso de las preguntas más directamente vinculadas a la acción política.

El hecho de caracterizar al MERCOSUR como la forma desarrollada, por los procesos nacionales de acumulación de capital que lo componen para reproducirse de manera ampliada sobre sus mismas bases específicas implica que el límite específico que tienen estos procesos de acumulación se reproduce con ellos. Ello es decir que, a la vez que la integración regional permite la reproducción del modo particular de acumularse el capital frente a la agudización de ese límite, lo reproduce llevándolo en todo caso más allá de donde estaba; pero no se presenta, desde ningún punto de vista, como la superación del mismo.

Esta reproducción significa para los trabajadores la persistencia de su condición de fuente de riqueza social extraordinaria; es decir la reproducción de la forma específica que desarrolló el proceso de acumulación de capital en la región lleva en sí, como perspectiva para la población obrera, la continuidad de la valorización sobre la base de la no reproducción plena de su mercancía fuerza de trabajo, o sea de su no reproducción plena como hombres. De modo que resulta una necesidad inevitable para el conjunto de la clase obrera avanzar en la superación de esta forma de desarrollarse la acumulación de capital (Iñigo Carrera, 1999:36).

Esta superación tiene por condición que el proceso de acumulación de capital alcance una magnitud tal que resulte suficiente para que el capital despliegue un proceso de valorización normal. Una concentración de capital hasta alcanzar la magnitud necesaria para desplegar las condiciones normales o medias de producción que permitan acumularse a la tasa media o normal de ganancia, haría necesario desplegar la producción en una considerablemente mayor escala. La suficiente para tener que poner en funcionamiento la mayor capacidad productiva del trabajo compatible con la formación de la tasa media de ganancia. De ese modo, se conformaría un proceso de acumulación de capital que, para reproducirse, necesitaría participar del desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad y, por lo tanto, requeriría la reproducción de la clase obrera con una subjetividad productiva, esto es con sus capacidades para valorizar al capital en proceso de desarrollo permanente, en tanto que portadora de la fuerza de trabajo que despliega una mayor capacidad productiva (Iñigo Carrera, 2004:84).

Una concentración de capital de semejante magnitud sólo puede alcanzarse a través de la centralización absoluta del capital que opera al interior de estos países como propiedad directamente social, en un solo órgano colectivo. Nada dice que el alcance de esta centralización pueda limitarse al interior de cada ámbito nacional de la región, sobretodo teniendo en cuenta que la escala requerida en la producción para el mercado mundial excede largamente a la escala desplegada para producir para los mercados internos nacionales o regionales. Por el contrario, la necesidad de concentración y centralización parecería extenderse al conjunto de toda la región sudamericana (Iñigo Carrera, 2004:85).

Esta centralización del capital necesitaría desarrollarse a través de un proceso de centralización política tal que desemboque en la conformación de un Estado regional latinoamericano que tome en sus manos la organización de este proceso regionalmente concentrado de acumulación de capital (Iñigo Carrera, 2004:85). A su vez estas dos formas de la centralización sólo pueden realizarse contra la existencia de las burguesías nacionales y de los terratenientes nacionales, que se reproducen sobre la base de la modalidad actual de la acumulación de capital.

Este salto en la centralización y concentración del capital no cambiará, evidentemente, la condición de capitalista del modo de producción, pero si tenderá a acelerar el despliegue de la determinación que el capitalismo lleva en sí de superarse, dando paso a una forma históricamente superior de organizarse la producción de la vida de la sociedad. Lo que hoy, sigue significando una organización consciente general de

la producción social, ejecutada por el propio obrero colectivo que la realiza, es decir: el socialismo (Iñigo Carrera, 2008: 40-42).

La porción regional sudamericana de la clase obrera necesita, entonces, tomar en sus manos el proceso de ampliación de los ámbitos nacionales en el curso de su disolución como forma necesaria para la superación del límite específico que hoy tienen. Ella cuenta para eso con la potencia que le da ser partícipe de la condición general de sujeto histórico de la superación del modo de producción capitalista (Marx, 1994:647-649).

Al analizar las formas, los límites y las potencias de la acción sindical en el caso del sector automotriz vimos que la acción política que busca desarrollarse de manera coordinada, trascendiendo más allá de las restricciones propias de los ámbitos nacionales y que tiende a desbordar las delimitaciones sectoriales para representar intereses más generales de los trabajadores, tiene en estos momentos una presencia muy pequeña en la región. Pero que esta acción política –necesaria para realizar la superación de la modalidad que desarrolló la acumulación de capital en el MERCOSUR- tenga una presencia muy pequeña no niega su existencia. Por el contrario, está afirmando su existencia y, a la vez está indicando un curso posible para su desarrollo.

Bibliografía citada y consultada

Abós, A. (1984) *Las organizaciones sindicales y el poder militar (1976-1983)*, CEAL, Buenos Aires.

Allen, C. S., "Trade Unions, Worker Participation, and Flexibility: Linking the Micro to the Macro" in *Comparative Politics*, vol. 22, no 3, abril.

Amsden, A. (1989) *Asia's next Glant*, Oxford University Press, New York.

Antunes, R. (1991) *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*, Ed. Antídoto, Buenos Aires.

Artiles, A. (2006) "Convergencia y europeización de las relaciones laborales." en *Espacio Abierto*, julio-septiembre año/vol.15 Nº3, Asociación Venezolana de Sociología.

Astarita, R. (2004) *Valor, mercado mundial y globalización*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires

Arbix, G.; Rodrigues, I.J. (1996) *Novas estratégias sindicais diante do desemprego. In São Paulo em Perspectiva,* SEADE, Vol.10, Nº 1*,* San Pablo.

Arbix, G.; Zilbovicius, M. (org.) (1997) *De jk a fhc a reinvençao dos carros*, Scritta, San Pablo.

Balassa, B. (1964), *Teoría de la Integración Económica*, UTEHA, México.

Bastos Tigre P.; Laplane M.; Lugones G, Porta F (1999) "Cambio tecnológico y modernización en la industria automotriz del Mercosur" en *Revista de Integración & Comercio* Nº7-8, enero-agosto, Buenos Aires.

Battistini, O. (2001) "Toyotismo y representación sindical. Dos culturas dentro de la misma contradicción." En *Revista Venezolana de Gerencia*, vol. 6 Nº 16 octubre diciembre, Maracaibo.

---- y O, Wilkis, A. (2004) "De la familia Falcón a la familia Toyota", en *El trabajo frete al espejo. Continuidades y rupturas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores,* Prometeo libros, Buenos Aires.

Bekerman, M.; Rikap, C.; Montagu, H. (2008) "Impacto de la integración sobre la regionalización comercial el caso de Argentina y Brasil". *Documento de Trabajo Nº 19 del CENES*, Centro de Estudios de la Estructura Económica, FCE, UBA, Buenos Aires.

Bermúdez, I. (2006) "Autos: el verdadero alcance del nuevo acuerdo con Brasil" en *Clarín Económico*, 09 de julio, Buenos Aires.

Bernal-Meza, R. (2000), *Sistema mundial y MERCOSUR. Globalización, Regionalismo y Políticas Exteriores Comparadas*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

-------- (2005) "El estructuralismo latinoamericano como filosofía de la historia: una interpretación propia sobre el capitalismo histórico.", en *Realidad Económica*, Revista del Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Nº 213, 1º de julio al 15 de agosto de 2005.

-------- (2005b) *América Latina en el mundo. El pensamiento latinoamericano y la teoría de las relaciones internacionales***,** Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

Bouzas, R. (1993) "Apertura comercial e integración regional en el cono sur" en *Nueva Sociedad* N125, Mayo-junio.

---------- ; Fanelli J.M. (2001) *MERCOSUR: Integración y Crecimiento*, Grupo Editor Altamira, Buenos Aires.

Bozzalla C., Espora A., Rozemberg R. (2006) "El MERCOSUR, de la diplomacia negociadora a la articulación productiva" en *Boletín Informativo Techint 31*, enero-abril, Buenos Aires.

Bresser-Pereira, L., (2007), "Estado y mercado en el nuevo desarrollismo", en *Nueva Sociedad*, N° 210, Julio-Agosto, Buenos Aires.

Briceño Ruíz, J, (2003), *Las teorías de la integración regional*, Universidad de Los Andes, Ediciones del Vicerrectorado Académico, Mérida.

----------, Álvarez de Flores (2006), "Modelos de desarrollo y estrategias de Integración en América Latina: una revisión crítica", en *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, Vol.1 Nº1, enero-junio 2006, San Cristóbal, Venezuela.

Cano, W. (2007) "Agenda para un nuevo proyecto nacional de desarrollo", en Vidal, G. y Guillén, A. (Coord.) *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, CLACSO, Buenos Aires.

Cardenas, A.; Flores C. (1999) *Políticas de empleo e institucionalidad laboral en la Unión Europea y el MERCOSUR,* OIT, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.

Carrau, N. (2008) *La CCSCS Un actor con mirada regional en el MERCOSUR* FES-CCSCS*,* Serie Análisis y Propuestas, Friedrich Ebert Stistung, Buenos Aires.

Carvalho, E.G. (2003) *Globalização e Estratégias Competitivas na Indústria Automobilística: uma Abordagem a Partir das Principais Montadoras Instaladas no Brasil*, Tesis Doctoral, Instituto de Economía, UNICAMP, Campinas.

Carvalho Neto, A.M. (2002) "Três olhares sobre as relaçoes de trabalho na Mercedes-Nemz: a empresa, o sindicato e os trabalhadores" en Nabuco, M.R., de Almeida Neves, M., Moreira de Carvalho Neto, A (orgs.) *A industria automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, DP&A editora, Rio de Janeiro.

Choi, Y.; Caporaso, J. (2002) "Comparative Regional Integration," in Carlsnaes, et al. (eds) *Handbook of International Relations* Sage, EEUU.

Ciffarelli, V.; et. al. (1997) *Reestructuración, Trabajo en Equipo y Respuesta Sindical en Brasil, EE.UU. y Alemania. Aportes para el debate en el movimiento obrero argentino,* Estudios Laborales, Buenos Aires.

Chudnovsky, D., López, A. (2006), "Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del MERCOSUR" en Berlinski, et.al. (coord.) *15 años de MERCOSUR. Comercio, Macroeconomía e Inversiones Extranjeras*, Red MERCOSUR de investigaciones económicas, Montevideo**.**

Codas , G. (1998) "O 'rapto' da vanguarda", *Sao Paulo em perspectiva*, N°12, San Pablo.

Crivelli, E.,(2004) *Integraçao Economica e normas internacionais do trabalho no MERCOSUL*, Serie Documentos Sindicales del Mercosur, Friedrich Ebert Stistung –FES-CCSCS, Buenos Aires.

Contreras, J., (1996), "Reestructuración capitalista, TLC y empleo en México", en *Política y Cultura* Nº2, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Coriat, B.; Taddèi, D. (1995) *Made in France. Cómo enfrentar los desafíos de la competitividad industrial*, Alianza Editorial, Buenos Aires.

Coronel Á. (2003) *Evaluación y Perspectivas de la Acción Sindical en el MERCOSUR,* Programa Sindical Regional, FESUR, Montevideo.

Cuervo, M. (2005) Argentina y las opciones para la inserción en el escenario internacional. Posiciones frente al MERCOSUR y América latina, presentación realizada en el encuentro *El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*, FCE, UBA, del 2 al 5 de agosto, Buenos Aires

Dabat, A. (1994), *El Mundo y las naciones*, UNAM-CRIM, México.

da Motta Veiga; P., Lengyel, M., (2006) "Tendencias internacionales en el campo de los estándares laborales: ¿qué lugar ocupa el MERCOSUR?", en *Revista Integración y Comercio*, Nº25 , julio diciembre, BID- INTAL, Buenos Aires.

Dedecca, C.S. (1999) *Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado*, Tesis doctoral, Instituto de Economía, UNICAMP, Campinas.

De La Garza Toledo, E. (2001) "Las transiciones políticas en América Latina, entre el corporativismo sindical y la pérdida de imaginarios colectivos", en De la Garza Toledo, E. (Comp.) *Los sindicatos frente a los procesos de transición política*, CLACSO-ASDI, Colección Grupos de Trabajo CLACSO, Buenos Aires.

Delfini, M. (2009) *Relaciones laborales y formas de control obrero en el sector automotriz. Prácticas y estrategias empresarias para la reproducción de la dominación en los espacios de trabajo: entre la coerción y la hegemonía*. Tesis Doctoral, FSOC, UBA, Buenos Aires.(Mimeo)

------- Roitter, S. (2007) "Las relaciones laborales en una trama automotriz Argentina", en *Cuaderno de Relaciones Laborales*, 25 N1, Buenos Aires.

Dias Carcanholo, M. (2005) "Dependência e Superexploração da Força de Trabalho no Desenvolvimento Periférico". En: *Seminario Internacional REG GEN: Alternativas Globalização,* 8 al 13 de Octubre, Río de Janeiro.

Draibe, S. (1997) *MERCOSUR: la temática social de la integración desde la perspectiva institucional.* CEFIR - Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideo.

Druck, Graça, Flexibilización y precarización del trabajo: Nuevas formas de dominación social y política. [CLASE]. En: Curso virtual "La Economía mundial y el imperialismo" (Programa Latinoamericano de Educación a Distancia, Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires, Agosto de 2008).

Drolas, A. (2009) "Modelo sindical y acción política. Las experiencias diferenciales de dos sindicatos del sector eléctrico", en *Revista Trabajo y Sociedad*, Nº 12, Argentina.

Duhalde, S. (2009) "Resistencia sindical al modelo liberal. El caso de la Asociación Trabajadores del Estado (1989-1995)", en Lenguita P.; Montes Cató, J. (Comp.), *Resistencias laborales. Experiencias de repolitización del trabajo en Argentina*, elaleph.com, Ediciones temas estratégicos, Buenos Aires.

Ermida Uriarte, O. (2002) *Eficacia jurídica de la DSL del MERCOSUR*, OIT Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.

------- (2007) "La política laboral de los gobiernos progresistas", en *Nueva Sociedad*, Nº 211, septiembre-octubre, Buenos Aires.

Etchemendy, S ; Collier, R. (2007) "Down but not out: union resurgence and segmented corporatism in Argentina" en *Politics and Society* Vol.35, Nº3.

Fernández, A. (1985) *Las tácticas sociales del sindicalismo (1976-1982)*, CEAL, Buenos Aires.

------ (1998) *Crisis y decadencia del sindicalismo argentino: sus causas sociales y políticas*, Editores de América Latina, Buenos Aires.

------- (2005) *Estado y relaciones laborales: transformaciones y perspectivas*, Prometeo, Buenos Aires.

Fernandes de Oliveira, M. (2003) *Mercosul: atores políticos e grupos de interesses brasileiros*, Editora UNESP, San Pablo.

Ferrer, A. (2006) "Seminario: Instituciones, Democracia e Integración Regional", en Alberti, G.; Llenderrozas, E.; Pinto J. (Comp.) *Instituciones, Democracia e Integración Regional en el MERCOSUR.* Prometeo libros, Buenos Aires.

------ (2007), "Globalización, desarrollo y densidad nacional", en Vidal G.; Guillén A. (Coord.) *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado,* CLACSO, Buenos Aires.

Fernández, F. (1997) "Cambios en los procesos de trabajo en la industria argentina actual: el caso de la industria automotriz", Documento de Trabajo Nº.11, PIMSA, Buenos Aires.

Frambes-Buxeda., A. (1993), "Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos", en *Política y Cultura* Nº2, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

----------(1994), "La integración subordinada en América Latina", en *Nueva Sociedad*, Nº133, septiembre-octubre 1994, Buenos Aires.

Freyssenet, M.; Lung, Y.(2000) "Between Globalisation and Regionalisation: What is the future of the motor Industry" en Salerno (ed) *Global strategies and local realities: the auto industry in emerging markets*, New York.

Gill,S. (1993) "Gramsci and Global Politics: Towards a Post-Hegemonic Research Agenda" in Gill (eds) *Gramsci, Historical Materialism, and International relations*, University Press, Cambridge.

Giniger, *et al.*, (2010) "Las huellas del terrorismo de Estado sobre el movimiento obrero. Los casos de Ford y ACINDAR.", en Figari C.; Lenguita, P; Montes Cató, J. (Orgs.) *El movimiento obrero en disputa. La organización colectiva de los trabajadores, su lucha y resistencia en la Argentina del siglo XX.*, Libros CEIL-PIETTE del Bicentenario, Ediciones Ciccus, Buenos Aires. (En prensa).

Gringberg, N. (2003), *Acerca de la acumulación de capital en Brasil,* CICP, Centro Para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.

------- (2008), "From de ´Miracle` to the `Lost Decade´: intersectoral transfers and external credit in the Brazilian economy", en *Revista de Economía Política*, V.28 Nº2, Abril-Junio, San Pablo.

------- (2010), " Where Is Latin America Going? FTAA or "Twenty-first-Century Socialism"?" in *Latin American Perspectives.2010; 37*

Godio, J.(2000) *Historia del movimiento obrero argentino*. Corregidor, Buenos Aires.

------- (2004) *El MERCOSUR, los trabajadores y el ALCA. Un estudio sobre la relación entre el sindicalismo sociopolítico y la integración en el Cono Sur,* Editorial Biblos, Buenos Aires.

Goldin, A. (1997) *El trabajo y los mercados. Sobre las relaciones laborales en la Argentina,* Eudeba, Buenos aires.

Gomes, C. (2006) *Produçao flexíveñ e degradaçao da foça de trabalho no Brasil*, tesis de Maestria, UNCAMP, Campinas.

Gordillo, M. (2006) **"**Proyectos flexibilizadores y respuestas obreras en la industria automotriz de Córdoba, Argentina" en Actas *del XIV International economic history congress*, 21-25 de Agosto, Helsinki.

Grosfoguel, R, (2003), "Cambios conceptuales desde la perspectiva del sistema-mundo", en *Nueva Sociedad*, N° 183, Enero-Febrero, Buenos Aires.

Guevara, S. (2009) "Los trabajadores de la industria automotriz del MERCOSUR frente a la crisis mundial actual", ponencia presentada en el *9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, ASET, Buenos aires.

------ (2010a) "La acción gremial de los trabajadores automotrices en Argentina, desde la posdevaluación hasta la crisis actual", en Revista *Perfiles Latinoamericanos*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Número 36, julio-diciembre, México.

------- (2010b) "Efectos de la crisis mundial en la industria terminal automotriz y la respuesta de los trabajadores en el MERCOSUR", en *Estado, instituciones laborales y acción sindical en países del MERCOSUR. Aspectos comparativos*, Fernandez (Comp.), Prometeo Libros, Buenos Aires (en prensa)

(2010 c) "Poulantzas y la determinación del Estado capitalista: una discusión a partir de la integración industrial del MERCOSUR, en *Espacios públicos*, Año 13, N°27, Abril, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UAEMEX, Toluca.

Guillén A. (2007) "La teoría latinoamericana del desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo", en Vidal G. y Guillén A. (Coord.) *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, CLACSO, Buenos Aires.

Guzmán, A.; Aboites, J. (1993) "La competitividad internacional: reflexiones sobre las ventajas competitivas en los países industrializados y semiindustrializados", en *Politica y Cultura* Nº3, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Haggard, S. (1995) *Developing Nations and the Politics of Global Integration,* The Brookings Institution.

Hurrell, A. (1995) "Explaining the Resurgence of Regionalism in World Politics" *Review of International Studies*, Vol. 21.

Iñigo Carrera, J. (1998) *La acumulación de capital en la Argentina*, CICP, Centro para la Investigación como Crítica Practica, Buenos Aires.

------- (1999) *La acumulación de capital en la Argentina*, CICP, Centro para la Investigación como Crítica Practica, Buenos Aires.

------- (2002) "Estancamiento, crisis y deuda externa. Evidencias de la especificidad del capitalismo argentino", *Ciclos*, N°23, vol. 12, Buenos Aires.

------- (2004) "La crisis de la representación política como forma concreta de reproducirse la base específica de la acumulación de capital en Argentina", *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Nº 15, San Pablo.

------- (2005), “Argentina: acumulación de capital, formas políticas y la determinación de la clase obrera como sujeto revolucionario.”, en *Razón y Revolución* Nº14, Invierno, Ediciones RyR, Buenos Aires.

-------- (2006) “La superproducción general en la acumulación actual y la cuestión de la acción de la clase obrera como sujeto revolucionario”, en Razón y Revolución, Nº 15, 1º semestre, Ediciones RyR , Buenos Aires.

------- (2007) *La Formación Económica de la Sociedad Argentina. Vol.I Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa.1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.

------- (2008a) *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires.

------- (2008b) *Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, relaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agracia, 1882-2007***,** CICP, Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.

Iñigo, L. (2007) “El salario real de los graduados universitarios: contenido, aspectos técnicos y evolución en gran Buenos Aires entre 1980 y 2005. Aportes a la discusión acerca de la “sobreeducación”. En el actas del *V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, ALAST, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo, 18 al 20 de Abril, Montevideo.

Jabbaz, M.; De Mendoça; A., Jaime, A.; Gonzalez, N. (2001) “Industria automotriz: reconversión, crisis y cambios en la relación laboral”, en Actas del 5º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, 1-4 de Agosto, Buenos Aires.

Jara, A.; González, M. (2003) *Libre circulación de personas y certificación profesional en el MERCOSUR*, CGT, Confederación General del Trabajo, Buenos Aires. (Mimeo)

Kay, C., (1991), “Teorías latinoamericanas del desarrollo”, en *Nueva Sociedad*, N° 113 Mayo-Junio, Buenos Aires

------- (1998), “Estructuralismo y teoría de la dependencia en el período neoliberal”, en *Nueva Sociedad*, N° 158, Noviembre-Diciembre, Buenos Aires.

Kosacoff, B. (2006), “Ventajas competitivas y la integración Argentina en el MERCOSUR”, en Alberti G.; Llenderrozas, E.; Pinto, J. Compiladores *Instituciones, Democracia e Integración Regional en el MERCOSUR,*. Prometeo libros, Buenos Aires.

Krein J.D. (2007) *Tendencias recentes nas relaçôes de emprego no Brail: 1990-2005,* Tesis doctoral, Instituto de Economia, Economia Social e do Trabalho, UNICAMP, Campinas.

Laplane M.; Sartri F. (2000) “Profit Strategies in Mercosur: adaptabilityto changing conditions as a key factor for competition in unstable markets.” En *Actes du GERPISA Nº29*, Abril, París.

Laplane, M.; Sartri, F. (2007) “El caso Brasileño” en López, A. (Coord.) *Complementación productiva en la industria automotriz en el MERCOSUR*, Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR, Montevideo.

Leite, M.P (2003) *Trabalho e sociedade em transformação. Mudanças produtivas e atores sociais*, Fundação Perseu Abramo, San Pablo.

Lenguita, P. (2008) “Las transformaciones laborales derivadas de las nuevas tecnologías según la prensa especializada. El caso del teletrabajo”, *Revista Margen* N. 51, Buenos Aires.

------ (2009) “Gremialismo de prensa: el lado oculto de los medios de comunicación”, en Actas del *Congreso Nacional sobre Protesta social, Acción Colectiva y Movimientos Sociales,* 30 y 31 de marzo, Buenos Aires.

López, A. (2007) Coord. *Complementación productiva en la industria automotriz en el MERCOSUR*. Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR, Montevideo.

Mansfield, E; Milner, H;(1999) “The New Wave of Regionalism”, en *International Organization*, Vol.53, Nº3, Summer.

Manzano, S. P. (2002) “As modificações na dinâmica das negociações coletivas do subsetor automotivo na década de 1990” en Actas del *Seminario regional sudeste DIEESE/CESIT/CNPQ*, SP 13 e 14 de março, São Paulo.

------- (2004) *Diagnostico das condições de trabalho nas montadoras de veiculos do ABC e no Parana : um estudo sobre a modulação da jornada de trabalho e da PLR* , Instituto de

Economia, Economia Social e do Trabalho, UNICAP, Tesis de Maestría, UNICAMP, Campinas.
Marini, R.M. (1992)"El experimento neoliberal en Brasil", en *Nueva Sociedad,* Nº121 septiembre-octubre, Buenos Aires.
------- (2007) *América Latina Dependencia y Globalización*, CLACSO, Prometo Libros, Buenos Aires.
Marticorena, C. (2009) *La negociación colectiva en la industria manufacturera argentina. Un análisis de su contenido durante la postconvertibilidad a la luz de las transformaciones operadas en los años '90,* en Actas del *9no Congreso Nacional de Estudios del Trabajo,* FCE, UBA, Buenos Aires.
Martínez, O. (1994), "Reconversión y flexibilidad: la ofensiva empresaria", en Martínez, O. (Comp.), *Pensando la reconversión. Una visión crítica de la flexibilidad y la calidad total*, CIPES, Montevideo.
Marx, K. (1975) *Contribución a la crítica de la economía política*, Buenos Aires, Ediciones Estudio.
------- (1994) *El Capital. Crítica de la economía política.* Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México.
------- (1995) *El Capital. Crítica de la economía política.* Tomo III, Fondo de Cultura Económica, México.
------- (1995b) *El Capital. Crítica de la economía política.* Tomo II, Fondo de Cultura Económica, México.
Medeiros, M., Santos, M. (2001) "Reestruturaçao da industria automobilistica na América do Sul" en *BNDES Sectorial,* Nº 14, septiembre, Río de Janeiro.
Montes Cató, J.; Ventrici, P. (2007) "Organización de trabajo, flexibilidad y respuesta sindical en el Subterráneo de Buenos Aires", Documento de trabajo num. 1, Editorial Poder y Trabajo, Buenos Aires.
Montuschi, L. (1997) "Tendencias Recientes en las Relaciones Laborales y en la Organización del Trabajo. Análisis de Experiencias con Referencia al Papel de los Sindicatos," en *Serie Documentos de Trabajo,* Nº 116, Universidad del CEMA, Buenos Aires.
Moreira Cardoso, A., (2007) "Os Sindicatos: Representaçao de interesses e ação política de capital e trabalho no Brasil" en Fernández (ed.) *Estado y sindicatos en perspectiva latinoamericana*, Prometeo libros, Buenos Aires.
Nabuco, M.R., de Almeida Neves, M., Moreira de Carvalho Neto, A (Orgs.) (2002) *A industria automotiva: a nova geografia do setor produtivo*, DP&A editora, Rio de Janeiro.
Nofal, M. B. (1989), *Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina*, Praeger, New York.
Novick, M. (1997) "Una mirada integradora de las relaciones entre empresas y competencias laborales en América Latina" en Novick, M.; Gallart, M. A. *Competitividad, redes productivas y competencias laborales,* OIT/Cinterfor, Montevideo.
------ (2002) Yoguel, G.; Catalano, A.; Albornoz, F.. "Nuevas configuraciones en el sector automotor argentino. La tensión entre estrategias productivas y comerciales." En *Cuadernos del CENDES,* N49, Caracas.
Osorio, J., (2003), "El neoestructuralismo y el subdesarrollo", en *Nueva Sociedad*, N° 183, Enero-Febrero, Buenos Aires.
Palomino, H. (2003), "Los efectos de la apertura comercial sobre las relaciones laborales en Argentina", en de la Garza Toledo, E. y Salas, C. (Comp.) *NAFTA y MERCOSUR. Procesos de apertura económica y trabajo*. CLACSO, Buenos Aires.
------ (2006) "Las relaciones laborales en las empresas" en *Trabajo, ocupación y empleo. Relaciones laborales, territorios y grupos particulares de actividad,* MTEySS, Serie Estudios Nº 3, Buenos Aires.
------- H.; Trajtemberg, D (2006) "Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina", Revista de Trabajo, Año 2, Número 3, Julio Diciembre, Tmesis, Buenos Aires.
Pena, C., Rozemberg, R., (2005) *Una aproximación al desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades,* BID INTAL, Buenos Aires.

Perez Bravo, A.; Sierra Medel, I. (2005) "¿Hacia un mercado laboral integrado en el sudeste asiático?", en *Política y Cultura*, número 23, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Pla, A.; Almeyra, G.; Spagnolo, A.; Cismondi, O.; Capraro, H.; Steso, R.; Dabat, A.; Gilly, A. (1984). *La decada trágica. Ocho ensayos sobre la crisis argentina 1973-1983.*, Editorial Tierra del Fuego, Buenos Aires.

Pochman M, (2005) "Desafios atuais do sindicalismo brasileiro", en la Garza Toledo (Comp) *Sindicatos y nuevos movimiento sociales en America Latina,* CLACSO, Buenos Aires.

------- (2003) "Efeitos da internacionalizaçao do capital no mundo do trabalho no Brasil", en de la Garza Toledo, E. y Salas C. (Comp.) *NAFTA y MERCOSUR. Procesos de apertura económica y trabajo*. CLACSO, Buenos Aires.

Polessa Maçaira, J. (2006) *Relações de trabalho em uma 'fábrica enxuta': O caso da PSA Peugeot Citroën no Brasil.* Informe final del concurso: Transformaciones en el mundo del trabajo: efectos socio-económicos y culturales en América Latina y el Caribe. Programa Regional de Becas CLACSO, Buenos Aires.

Porta, F., (2005), "Como reinsertar al Mercosur en una agenda de desarrollo. Problemas y políticas", presentado a las jornadas *El plan Fénix en Vísperas del Segundo Centenario,* del 2 al 5 de agosto, Buenos Aires.

Pozzi, P (1988). *La oposición obrera a la dictadura (1976-1982)*.Contrapunto, Buenos Aires

Praun, L. (2005) *A teia do capital: reestructuraçao produtiva e "gestao da vida" na Volkswagen do Brasil: Planta Anchieta*, Tesis de Maestría, UNICAMP, Campinas.

Prebisch, R. (1981) *Capitalismo periférico. Crisis y transformaciones*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.

Quadros R.; Queiroz S. (2001) "The implications of globalisation, for the distribution of design competencies in the auto industry in Mercosur", en *Actes du GERPISA Nº32*, Diciembre, París.

Racciatti, O.C.; Rosenbaum Rímolo, J. (2006) "Negociación colectiva internacional", en *Revista de Trabajo*, Nueva época, N°.3, MTEySS, Buenos Aires.

Radermacher, R.; Melleiro, W. (2007) "Mudanças no Cenário Sindical Brasileiro sob o Governode Lula" en *Nueva Sociedad*, N°211, septiembre-octubre, Buenos Aires.

Rath, C. (1998) "Un balance en serio de la derrota de Fiat", en *En Defensa del Marxismo,* Nº19, Buenos Aires.

Rial, N; Rodríguez, G. (2006) "El Mercosur y el trabajo: del derecho a la acción. Notas sobre los avances y efectos de la Declaración Sociolaboral del MERCOSUR." en Alberti G.; Llenderrozas, E.; Pinto, J. Compiladores *Instituciones, Democracia e Integración Regional en el MERCOSUR,*. Prometeo libros, Buenos Aires.

Ricupero, B., (1995) "Em Busca de um sindicalismo sem fronteiras. A participaçao sindical no SGT11 do Mercosurl: o caso da CUT" en *Cuaderno del CEDEC* N51, San Pablo.

Robles, J. A. (2002) *Balance y perspectivas de los organismos sociolaborales del Mercosur*, Friedrich Ebert Stistung –FES, Buenos Aires, 2002

Rodrik, D., (2005), "Políticas de diversificación económica", en *Revista de la Cepal*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, Nº87

Rodrigues, I.J. (2002), "Um laboratório das relações de trabalho: o ABC paulista nos anos 90", en *Tempo Social* Vol.14 Nº1, Sao Paulo.

Rozo, C. (1993) "Internacionalización y competitividad", en *Política y Cultura* Nº2, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Santella, A. (2008) *Trabajadores, Sindicato y Conflictos en la industria automotriz argentina. Un estudio de caso (1989-2006),* Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Sociales, UBA, Buenos Aires.

------ (2009) "Conflicto obrero en el sector automotriz en 1994-2006", en Lenguita, P.; Montes Cató, J. (Comp.) *Resistencias Laborales. Experiencias de repolitización del trabajo en Argentina*, El Aleph, Buenos Aires.

Sartelli, E. (1999) "¿Sobre Ruedas? Los trabajadores, el MERCOSUR y la industria automotriz", en *Revista Américas*, N° 5, nov-dic, publicación de la KONAK

(Cooperación de Investigación y promoción de la cultura Americana y del Caribe), Universidad de Viena, Viena.

Schvarzer, J. (2001) "El MERCOSUR: un bloque económico con objetivos a precisar", en V.V.A.A *Los rostros del Mercosur. El difícil camino de lo comercial a lo societal*, CLACSO, Buenos Aires.

Setti, E., (2002) *Aportes para una propuesta de desarrollo productivo*, Serie MERCOSUR, Documentos de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur, Buenos Aires.

Sierra P.; Katz F. (2002) "La industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios", en Documento de Trabajo Nº4, LITTEC (Laboratorio de Investigaciones sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad), Universidad Nacional General Sarmiento, Buenos Aires.

Silva Alves, M.A (2001) *Guerra fiscal e finanças federativas no Brasil: o caso do setor automotivo*, Tesis de Maestría, Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas.

Simón, J. "Breve informe sobre la negociación colectiva en la República Argentina", en *Revista de Trabajo,* Año 2 N° 3, Julio Diciembre, Tmesis, Buenos Aires.

Sladogna, M. G. (2000) "Los temas actuales de la negociación: el empleo, la flexibilidad del tiempo de trabajo y la formación profesional un ejemplo a partir del sector automotriz argentino", Buenos Aires. (Mimeo)

Sotelo Valencia, A. (2005) "Dependencia y sistema mundial: ¿convergencia o divergencia? Contribución al debate sobre la teoría marxista de la dependencia en el siglo XXI", en revista *Da Sociedade Brasileira de Economia Politica,* N°17, Río de Janeiro.

Starosta, G.; Grinberg, N. (2009) 'The Limits of Studies in Comparative Development of East Asia and Latin America: the case of land reform and agrarian policies', *Third World Quarterly,* Vol 30, No 4.

Sourrouille, J. V. (1980). *Transnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. ILET, Nueva imagen, México.

Telò, M. (ed.) (2001) *European Union and New Regionalism: Regional Actors and Global Governance in a Post-Hegemonic Era*, Ashgate Publishers.

Terra, I.; Vaillant, M. (2001) "Comercio, fronteras políticas y geografía: un enfoque regional de la integración económica", en V.V.A.A *Los rostros del MERCOSUR. El difícil camino de lo comercial a lo societal*, CLACSO, Buenos Aires.

Tomadoni C., Koessl M. (2005) "Estrategias sindicales frente a la desindustrialización. La industria automotriz en los años `90, Córdoba-Argentina." en *Revista de Ciencias Sociales V.11 Nº3*, Maracaibo.

Torrent, R. (2006) "Una aproximación a la anatomía del MERCOSUR real." en Berlinski, et.al. (coord.) *15 años de MERCOSUR. Comercio, Macroeconomía e Inversiones Extranjeras*, Red MERCOSUR de investigaciones económicas, Montevideo**.**

Trotta, M. (2006) "Las Centrales Sindicales frente al Mercosur: desafíos de la construcción político-institucional en el proceso de integración regional." en Alberti, Llenderrozas y Pinto (Comp.) *Instituciones, Democracia e Integración Regional en el MERCOSUR,* Prometeo libros, Buenos Aires.

Tugores Ques, J., (1994), *Economía Internacional e Integración Económica*, McGraw-Hill.

Valls Pereira, L. (1999) "Toward the Common Market of the South: MERCOSUR's Origins, Evolution and Challenges" In Rordan Roett (eds.) *MERCOSUR: Regional Integration, World Markets*, Lynne Rienner.

Varela, P. (2008) "Rebeldía fabril: lucha y organización de los obreros de FATE" en *Lucha de Clases. Revista de teoría y política marxista*, Nº8, Ediciones IPS, Buenos Aires.

Vasconcelos, A. (2001) "European Union and MERCOSUR" in Mario Teló *European Union and New Regionalism*, Ashgate Publishers.

Vigevani, T., (1996) "Globalização e regionalização do mercosul: a intervenção dos sindicatos no processo de integração", en *Cuadernos CEDEC*, Nº 53, San Pablo.

------- (1997) Candia Veiga, J.P. "A integraçao regional no Mercosul" en Arbix, G.; Rodrigues, I.J. (Org.) *De jk a fhc a reinvençao dos carros*, Scritta, San Pablo.

Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for Internacional Peace.

Ximenez Sáez, D. ; Martínez, O. (1993) *La reconversión en las empresas. Su repercusión laboral*, Editorial Letrabuena, Buenos Aires.
Yoguel G., Novick M. (2001) "Production networks, linkages, innovation proceses and social management technologies: a methodological approach applied to the argentine automobile industry" en *Actes du GERPISA N°32*, Diciembre, París.
Zapata, F. (2002) "¿Crisis del sindicalismo en América Latina?, El Colegio de México, http://www.iisg.nl/labouragain/documents/zapata.pdf , México DF.
------- (2004) "¿Democratización o rearticulación del corporativismo? El caso de México", *Política, N°42,* Santiago de Chile.

FUENTES Y MATERIALES.

A-Documentos/ Estudios/ Informes

BID-INTAL (1999) Banco Interamericano de Desarrollo – Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, "Impacto del MERCOSUR en la dinámica del Sector automotor" en *Impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR*, Buenos Aires.
CENDA (2008) Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino Informes Laborales y Macroeconómicos, Notas de la economía argentina, N5, Agosto, Buenos Aires.
CENDA (2008) Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino Informes Laborales y Macroeconómicos, Notas de la economía argentina, N5, Agosto, Buenos Aires.
CEPAL (2004) Comisión Económica para América Latina (1994) *El regionalismo abierto en América Latina. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad***,** publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
------ (2003) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe,* , Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
CESPA (2003) "La industria automotriz argentina en perspectiva. La reconversión de la década del noventa como prólogo a la crisis actual", Documento de Trabajo Nº5, FCE/ UBA, Buenos Aires.
CCSCS (2004) .Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur, *La centralidad del empleo y del trabajo para la integración del MERCOSUR,* Documento de Análisis*,* Buenos Aires. (Mimeo).
CTA (2008) Central de Trabajadores Argentinos –Observatorio del Derecho Social *La negociación colectiva 2003-2007: un estudio comparativo con el período 1991-1999, en particular sobre la regulación de la jornada y la organización del trabajo*, Buenos Aires.
DIEESE-CNM-CUT (1996) Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socio Económicos, Confederaçao Nacional dos Metalúrgicos, Central Única dos Trabalhadores *As Relaçoes de Trabalho na Indústria aotomobilístic,* Equipo técnico, subseçao Metalurgicos ABC, San Pablo.
------ (2002), *Indústria automovilistica e Trabalho,* CNM-CUT, Dieese e Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, San Pablo.
------ (2003) ***Do holerite às compras***, CNM-CUT, Dieese e Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, San Pablo.
------- (2006) ***Do holerite às compras***. CNM-CUT, Dieese e Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, San Pablo.
IE-UNICAMP (2002) Instituto de Economía de la Universidad Estadual de Campinas, "Estudo da Competitividade de cadeias integradas no Brasil. Impactos das zonas de livre comércio Cadeia: Automobilistica." , UNICAMP, Campinas.
FeTIA-CTA (2005) Federación de Trabajadores de la Industria y Afines, Central de Trabajadore Argentinos, "Ford un nuevo modelo", en Engranajes, Nº1, septiembre, Buenos Aires.
------ (2006) "Volkswagen: la reestructuración permanente" en Debate y Trabajo Nº1.
GIE (2005) Grupo de Investigación Económica, "Clusters productivos en la provincia de Buenos Aires. Complejos Automotriz, Lácteo y Pesquero." En *Cuadernos de*

Economía, N 70, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, Buenos Aires.
MERCOSUR (1991) Mercado Común del Sur. *Tratado de Asunción*
------- (1994) Protocolo de Ouro Preto.
------- (2006) *RelevamientoNº15/05. Normas del MERCOSUR Relativas a Cuestiones Laborales y de la Seguridad Social.* Secretaria del MERCOSUR, Montevideo.
MTEySS (2005) "Trayectorias laborales y rotación en del empelo.1996-2007" en *Trabajo, ocupación y empleo. Trayectorias, negociación colectiva e ingresos,* Serie Estudios, Buenos Aires.
------ CEP (2008) Centro de Estudios para la producción, *Síntesis de la economía real*, diciembre, N58, Buenos Aires.
------- (2009) Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social *Boletín de Remuneraciones*, Buenos Aires
OIT (2003) Organización Internacional del Trabajo, *Análisis de los Aspectos Laborales de MERCOSUR*, Santiago de Chile.
SMBISJC (2006) Sindicato dos Metalúrgicos de Betim, Igarapé, Sao Joaquim de Bicas, *Revista "30 anos",* Diciembre, Sindicato dos Metalúrgicos de Betim, Igarapé, Sao Joaquim de Bicas – CUT, Minas Gerais.
TIE (2003) Transnationals Information Exchange, "Relatório do Encontro Nacional dos Trabalhadores na Indústria Automobilística" - Materiais dos debates e trabalhos em grupos ocorridos durante o encontro realizado entre os dias 28 e 30 de agosto de 2003 nacidade de São Bernardo do Campo, San Pablo.
WMRC (2003) World Markets Research Center, *European Automotive Productivity Index 2002,* Londres.

B-Periódicos consultados.

- **Prensa de circulación nacional**

Argentina: *Clarín, La Nación, Crítica, Diario Hoy*
Brasil: *Diario del Gran ABC, Diario Paulista, Jornal da Tarde, Folha de Sao Paulo, Vale Paraibano, O Estado do Sao Paulo, Agora Sao Pablo, Gazeta Mercantil, Jornal da Tarde, A Tarde, Folha Online, Autodata, Párana Online, Monitor Mercantil, Diario do Vale.*

- **Prensa partidaria:**

Argentina: *La Verdad Obrera*, órgano de prensa del PTS (Partido de los Trabajadores Socialistas). *Periódico Hoy,* órgano de prensa del PCR (Partido Comunista Revolucionario). *Prensa Obrera, En Defensa del Marxismo* publicaciones del PO (Partido Obrero).

- **Prensa Sindical**

Argentina: *Novedades del SMATA,* presa del Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor, *Engranajes* Boletín del FeTIA Federación de Trabajadores de la Insdustria y Afines, Revista Debate y Trabajo, FeTIA CTA.
Brasil: *Tribuna Metalúrgica*, *Jornal do Metalúrgico*, *A voz do Metalúrgico*, Boletín 9 de Novembro, Brasil Metal, Prensa sindical internacional: Boletín de noticias de FITIM (Federación Internacional de los Trabajadores de la Industria Metalúrgica
, Correo Sindical Mercosul, *Brasil Metal Diario* órgano de la Confederación Nacional de Metalúrgicos – CUT.

C-Anuarios y compilaciones estadísticas.

ADEFA, (2009) Asociación de Fábricas de Automotores de la Republica Argentina *Anuario Estadístico,* Buenos Aires
----- (varios meses) *Informes Estadísticos,* Buenos Aires

ANFAVEA (2009) Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores *Anuario Estadístico,* San Pablo.
------ (varios meses), *Informes Estadísticos,* San Pablo.
MTEySS, Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social (2007) *Estadísticas de conflictos laborales 2006-2007*, Buenos Aires.
------ (2007b) *Boletín de estadísticas laborales*, Buenos Aires.

Datos Estadísticos:

- **IPEA,** Instituro de pesquisa económica aplicada, varias series, Brasil.
- **INDEC,** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , varias series, Argentina.
- **IBGE** Instituto Brasileiro de Geografía e estadística, varias series, Brasil.
- **DIESSE,** Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socio Económicos, varias series, Brasil.

- **ANEXO**

GRAFICO N°1

Tasa de desempleo Argentina-Brasil (RMSP) 1985-2008

AÑO	DESEMPLEO ARGENTINA	DESEMPLEO BRASIL
1985	6,1	12,5
1986	5,5	9,84
1987	5,8	9
1988	6,3	9,7
1989	7,6	8,8
1990	7,5	10
1991	6,5	12
1992	7	15
1993	9,6	14,6
1994	11,5	14,3
1995	17,5	13
1996	17,2	15
1997	15	16
1998	13	18
1999	14,3	20
2000	15	18
2001	17,3	17,5
2002	19,7	19
2003	17,3	20
2004	13,7	19
2005	11,6	17
2006	10,3	16
2007	8,5	15
2008	7,9	13

GRAFICO N° 2

Salario real industrial Argentina y Brasil 1985-2008 (1985=100)

AÑO	BRASIL	ARGENTINA
1985	100,66	100,00
1986	106,05	106,10
1987	81,52	98,38
1988	78,30	93,42
1989	82,17	79,24
1990	71,43	81,62
1991	61,23	66,74
1992	58,41	70,92
1993	65,32	71,03
1994	67,14	70,83
1995	69,93	69,81
1996	71,00	67,98
1997	72,59	67,15
1998	71,27	65,56
1999	68,51	64,71
2000	63,85	66,11
2001	59,30	65,11
2002	54,88	45,82
2003	52,11	54,02
2004	54,71	75,06
2005	60,72	75,46
2006	63,10	84,56
2007	66,88	83,06
2008	68,86	87,46

GRAFICO N°3

Costo laboral horario 1996-2007 (U$S)

AÑO	EEUU	ARGENTINA	BRASIL	COREA DEL SUR	REPÚBLICA CHECA	ESPAÑA
1996	22,11	7,32	7,12	9,17	3,41	15,30
1997	22,67	7,43	7,03	8,87	3,24	13,78
1998	23,12	7,87	6,69	6,37	3,53	13,94
1999	23,64	7,98	4,18	8,28	3,48	13,74
2000	24,63	8,05	4,31	9,26	3,39	12,24
2001	25,90	8,15	3,60	8,62	3,74	12,38
2002	27,01	2,98	3,07	9,80	4,60	13,77
2003	28,18	3,63	3,22	10,82	5,63	17,33
2004	28,94	4,47	3,81	12,04	6,55	19,83
2005	29,74	5,45	5,01	14,30	7,28	20,59
2006	29,98	6,57	5,99	16,59	8,14	21,66
2007	31,39	7,98	7,13	18,36	9,67	24,55

GRAFICON N°4

Diferencia regional en salarios nominales Brasil (R$)

AÑO	ABC-SP	BENTIM -MG	CURITIVA -PR	CAMAÇARÇI - BH	GRAVATAÍ - RS
1994	730	380			
1995	980	500			
1996	1160	580			
1997	1280	640			
1998	1350	670			
1999	1350	670			
2000	1460	730	800		
2001	1600	800	880	480	880
2002	1750	880	950	525	950
2003	2000	1000	1100	610	1100
2004	2360	1180	1250	750	1250
2005	2600	1300	1300	858	1300
2006	2815	1430	1430	985,25	1430
2007	2940	1480	1500	1030	1500
2008	3200	1600	1620	1152	1620

GRAFICO N°5

Salario real terminal automotriz 1994-2008 (1994=100)

AÑO	ARGENTINA	BRASIL ABC	BRASIL DESCENTRALIZADO
1994	100	100	100
1995	105	100,33	100,33
1996	84	99,00	99,00
1997	70	97,66	97,66
1998	80	101,57	101,57
1999	87	95,47	95,47
2000	94	99,29	99,29
2001	98	102,27	76,92
2002	70	102,27	76,92
2003	77	110,45	82,94
2004	94	125,91	94,98
2005	100	134,73	101,47
2006	116	144,16	109,03
2007	127	147,04	112,37
2008	145	155,86	117,73

GRAFICO N°6

Empleo en el sector terminal Argentina y Brasil (1985=100)

AÑO	BRASIL	ARGENTINA
1985	100	100
1986	106	107
1987	93	105
1988	92	103
1989	97	93
1990	96	84
1991	90	88
1992	86	107
1993	87	111
1994	88	124
1995	86	103
1996	83	110
1997	86	127
1998	68	111
1999	70	89
2000	73	84
2001	69	69
2002	67	59
2003	65	58
2004	73	66
2005	77	80
2006	76	92
2007	85	117
2008	90	135

Grafico 7

Participación salarios / facturación Argentina-Brasil 1980-2008 (%)

	RELACIÓN SALARIOS / FACTURACIÓN	
AÑO	Argentina	Brasil
1980	17,5	18,6
1981	25,9	19,6
1982	14,2	18,4
1983	13,0	16,1
1984	17,8	13,0
1985	13,3	13,6
1986	11,8	17,3
1987	12,5	12,3
1988	12,4	10,1
1989	10,0	10,1
1990	18,1	11,0
1991	13,0	12,5
1992	10,0	10,4
1993	10,6	8,8
1994	9,8	12,9
1995	11,7	10,2
1996	8,1	9,4
1997	6,7	8,5
1998	5,8	8,7
1999	7,2	8,0
2000	7,4	7,0
2001	9,1	
2002	6,6	
2003	5,3	
2004	4,6	
2005	3,9	
2006	3,6	
2007	4,4	
2008	5,2	

GRAFICO N°8

Producción de vehículos automotores livianos. Argentina-Brasil 1990-2008 (unidades)

	BRASIL	ARGENTINA	MERCOSUR
1990	847.838	99.639	947.477
1991	887.912	138.958	1.026.870
1992	1.017.550	262.022	1.279.572
1993	1.324.665	342.344	1.667.009
1994	1.499.817	408.777	1.908.594
1995	1.536.866	262.401	1.799.267
1996	1.738.273	313.152	2.051.425
1997	1.984.403	446.306	2.430.709
1998	1.501.060	457.956	1.959.016
1999	1.286.503	304.834	1.591.337
2000	1.596.882	339.246	1.936.128
2001	1.716.522	235.577	1.952.099
2002	1.700.146	159.401	1.859.547
2003	1.721.841	169.621	1.891.462
2004	2.181.131	260.402	2.441.533
2005	2.377.453	319.755	2.697.208
2006	2.471.211	432.101	2.903.312
2007	2.803.841	544.647	3.348.488
2008	3.004.535	597.086	3.601.621

GRAFICO N° 9

Participación del MERCOSUR en la producción mundial, 1995-2008 (unidades y %)

AÑO	MUNDO	MERCOSUR	Participación MERCOSUR/ MUNDO	Participación CHINA /MUNDO
1995	52000000	1885000	3,63	2,76
1996	53000000	2113000	3,99	2,77
1997	53000000	2430709	4,59	2,98
1998	53000000	1959016	3,70	3,07
1999	56000000	1591337	2,84	3,27
2000	58000000	1936128	3,34	3,57
2001	56000000	1952099	3,49	4,17
2002	59000000	1859547	3,15	5,57
2003	60000000	1891462	3,15	7,41
2004	64000000	2441533	3,81	8,18
2005	66000000	2694897	4,08	8,65
2006	69000000	2903325	4,21	10,55
2007	74500000	3345658	4,49	11,92
2008	71300000	3797000	5,33	13,04

GRAFICO N°10

Evolución de la productividad física MERCOSUR 1991-2008 (unidades / empleo)

	BRASIL	ARGENTINA	MERCOSUR (PROMEDIO)
1991	8	8	7,9
1992	10	12	10,7
1993	12	15	13,6
1994	14	16	14,9
1995	15	12	13,5
1996	17	14	15,4
1997	19	17	17,9
1998	18	20	19,0
1999	15	16	15,8
2000	18	20	18,7
2001	20	17	18,4
2002	21	13	17,0
2003	22	14	17,9
2004	25	19	21,8
2005	25	19	22,3
2006	27	23	24,6
2007	27	23	24,7
2008	27	21	24,3

GRAFICO N°11

Costo laboral horario internacional 1996-2007, sector automotriz (U$S)

AÑO / PAISES	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
United States	30	30,3	30,5	30,45	30,5	30,87	32,16	34,51	34,22	34,45	33,65	33,77
Argentina	9,57	9,38	9,82	11,41	11,04	10,96	3,92	4,54	5,08	6,53	7,70	9,34
Brazil	12,87	12,43	12,00	7,73	8,13	6,72	5,79	6,13	7,03	9,07	10,91	13,08
Mexico	2,69	3,01	3,05	3,46	4,03	4,72	4,88	4,60	4,54	4,83	4,96	5,29
Corea	11,80	9,74	7,43	9,66	10,78	9,91	12,35	13,09	14,86	17,03	19,62	21,66
Czech Republic	4	4	4	4,32	4,13	4,65	5,39	6,70	7,79	8,53	9,79	11,53
France	30,30	26,96	26,88	25,86	22,68	22,92	25,09	31,25	35,67	36,72	38,09	42,73
Germany	42	42	42,07	41,76	37,83	37,52	39,93	49,63	56,32	57,54	59,68	67,14
Slovakia	2,9	2,91	3,13	3,24	3,55	3,31	4,32	5,65	6,89	8,03	8,62	10,46
Spain	19,38	17,41	17,71	17,68	16,31	15,84	17,41	22,25	24,70	25,98	27,84	31,78
United Kingdom	19,69	22,05	23,48	23,58	22,66	22,91	25,18	29,51	35,03	34,89	37,00	41,65

GRAFICO Nº 12 y 13

ARGENTINA: Conflictos laborales, flexibilización y resistencia 1994-2008

	CONFLICTOS OBREROS			CONFLICTOS CAPITALISTAS		TOTALES		
	Salariales	Defensa del empleo	Participación en acciones generales	Flexibilizadores	Ofensiva sobre el empleo	Total obreros	Total capitalistas	Total anual
1994	7	5	0	1	0	12	1	13
1995	0	3	1	1	4	4	5	9
1996	0	15	3	7	2	18	9	27
1997	0	2	0	0	4	2	4	6
1998	0	2	0	0	9	2	9	11
1999	0	3	0	2	8	3	10	13
2000	0	0	3	0	2	3	2	5
2001	0	4	5	0	12	9	12	21
2002	0	7	1	0	9	8	9	17
2003	4	2	0	1	3	6	4	10
2004	4	0	0	3	0	4	3	7
2005	18	0	0	3	0	18	3	21
2006	13	0	0	2	0	13	2	15
2007	1	0	1	1	0	2	1	3
2008	6	0	0	2	0	6	2	8
Total por columna	53	43	14	23	53	110	76	186

GRAFICO N°14
Producción y "ganancias", Argentina 1990-2008

	“Tasa Ganancia”	Unidades
AÑO	**Ganancia/ Facturación**	**Producción**
1959	29,18	32.952
1960	59,77	89.338
1961	56,99	136.188
1962	44,59	129.880
1963	46,38	104.899
1964	35,21	166.483
1965	33,10	194.536
1966	32,52	179.453
1967	34,00	175.318
1968	34,08	180.976
1969	29,64	218.590
1970	31,98	219.599
1971	35,46	253.237
1972	24,39	268.593
1973	21,07	293.742
1974	12,95	286.312
1975	16,46	240.036
1976	22,83	193.517
1977	18,56	235.356
1978	29,47	179.160
1979	28,18	253.217
1980	23,74	281.793
1981	26,44	172.363
1982	34,83	132.117
1983	25,80	159.876
1984	17,34	167.323
1985	34,48	137.675
1986	32,10	170.490
1987	33,01	193.315
1988	25,93	164.160
1989	27,77	127.823
1990	25,25	99.639
1991	37,73	138.958
1992	41,07	262.022
1993	42,51	342.344
1994	40,95	408.777
1995	49,28	262.401
1996	49,52	313.152
1997	46,67	446.306
1998	52,09	457.956
1999	54,97	304.834
2000	55,96	339.246
2001	44,24	235.577
2002	55,60	159.401
2003	56,16	169.621
2004	49,30	260.402
2005	49,71	319.755
2006	45,55	432.101
2007	39,05	544.647
2008	30,50	597.086

GRAFICO N°15 y 16

BRASIL: Conflictos en el sector automotor, 1994-2008.

	CONFLICTOS OBREROS			CONFLICTOS CAPITALISTAS			TOTALES		
	Salarial	Defensa del Empleo	Participación en acciones generales	Ofensiva sobre empelo	Flexibilización	Judicialización	Total K	Total obrero	Total anual
1994	9	0	1	0	0	0	0	10	10
1995	3	2	0	2	3	0	5	5	10
1996	5	4	1	0	9	1	10	10	20
1997	0	5	2	4	5	0	9	7	16
1998	0	2	0	3	4	0	7	2	9
1999	7	8	1	7	3	0	10	16	26
2000	8	0	2	0	0	1	1	10	11
2001	8	4	0	10	1	0	11	12	23
2002	1	8	0	6	0	1	7	9	16
2003	12	1	0	2	2	0	4	13	17
2004	8	2	0	1	0	2	3	10	13
2005	9	1	0	0	1	3	4	10	14
2006	10	10	0	12	3	0	15	20	35
2007	14	1	0	0	0	1	1	15	16
2008	10	5	0	3	2	0	5	15	20
Total por columna	104	53	7	50	33	9	92	164	256