

Cuadernos del Sur

AÑO 12 - Nº 22-23

Octubre de 1996

Conflictividad laboral durante el Plan de Convertibilidad (1991-1995)

Las prácticas de lucha sindical en una etapa de reestructuración económica y desregulación del mercado de trabajo.

Marcelo Gómez, Norberto Zeller, Luis Palacios*

I. Introducción

La política económica del gobierno de Carlos Menem encabezada por su ex ministro Cavallo constituye el primer intento totalizador, orgánico y coherente de reconvertir la estructura económica de la Argentina hacia una economía de libre mercado abierta.

Nadie dudaría hoy en caracterizar los últimos cuatro años como un período crítico de aceleración de cambios estructurales que, si bien se venían esbozando en anteriores gobiernos, nunca habían llegado a plasmar *un orden económico unánimemente aceptado como «estable»*. La Reforma del Estado, el proceso de Reestructuración Económica y Reconversión Productiva, y los cambios en el escenario y en las orientaciones políticas ciudadanas configuran transformaciones profundas que atraviesan las prácticas sociales de cada uno de los actores involucrados.

En este contexto, los conflictos laborales no son solamente un ámbito de configuración de respuestas de los actores sociales ante los cambios. Los conflictos pueden ser decodificados como procesos en los que las clases sociales mismas se producen como sujetos colectivos. Para avizorar precisamente la importancia del análisis de los conflictos en sus vinculaciones con los cambios estructurales vale la pena esbozar el punto de partida de nuestra reflexión teórica: *el proceso de formación de clase y el concepto de doble articulación de la lucha de clases*.¹ El análisis de la conflictividad permite

* Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Centro de Estudios e Investigaciones de la Universidad Nacional de Quilmes.

acceder a una comprensión de los efectos de las estructuras sobre sus soportes, las clases, no solamente en los impactos sobre su morfología, sino fundamentalmente en sus prácticas y en su constitución política y organizativa como sujetos o «no sujetos» colectivos.

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

Si las clases se constituyen en su lucha, si no hay clases predefinidas en la estructura objetiva, las preguntas que intenta responder el esfuerzo de investigación son ¿cómo se da el proceso de formación de clase en esta etapa de reestructuración profunda?², y ¿cuáles son las relaciones entre las modificaciones socioeconómicas estructurales y las prácticas de lucha de la clase obrera?

Este trabajo representa un primer intento de lectura y análisis globales de las estadísticas de conflictos laborales elaboradas en el marco de las investigaciones «La conflictividad obrera en la Argentina 1989-1992» que se llevó adelante en el Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Sociales de la U.B.A. y «La conflictividad laboral en la Argentina: 1993-1994» que se está llevando adelante en el Centro de Estudios e Investigaciones de la Universidad Nacional de Quilmes, bajo la dirección del Lic. Ernesto Villanueva.³

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

En nuestra conceptualización vamos a considerar al «conflicto laboral» como unidad de análisis, y lo definimos como todo tipo de acción declarada, por la cual cualquier colectivo de fuerza de trabajo persigue la satisfacción de demandas o conseguir realizar intereses propios en la esfera de las relaciones sociales de producción.⁴

En este trabajo vamos a bosquejar las tendencias más gruesas de la conflictividad laboral enmarcada por el proceso de transformación económi-

ca a que da lugar el llamado Plan de Convertibilidad, y luego vamos a detenernos en el análisis de la conflictividad directamente asociado con los procesos de cambio en el mercado de trabajo.

II. La conflictividad laboral durante el Plan de Convertibilidad

El Plan de Convertibilidad

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

◆ La primera, aquella consignada por la *confianza inicial* que tiene todo plan de ajuste, la podemos extender desde abril de 1991 hasta setiembre de 1992, en la cual se cimientan las medidas fundamentales del programa. El handicap de confianza inicial con que contó el plan se magnificaba por el hecho de que, desde los graves episodios hiperinflacionarios de 1989 y 1990, la sociedad y los agentes económicos asumían como necesidad imperiosa un reordenamiento profundo de la economía.

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

Se generó un abanico de nuevos negocios y oportunidades de rentas: la apertura arancelaria motorizó las importaciones y dinamizó enormemente la actividad comercial, el acuerdo automotriz dejó protecciones a la fabricación de vehículos y permitió que las terminales locales se quedaran con la mayor parte del negocio de la importación de unidades a cambio del cumplimiento de metas de exportación y de reducción de los precios internos aunque lejanos a los internacionales, las privatizaciones de servicios públicos y

carreteras, las concesiones de áreas petrolíferas con libre disponibilidad del crudo, la venta de las acciones que conservaba el estado de las empresas telefónicas, y otras opciones financieras como la elevada rentabilidad de varios de los títulos públicos fueron configurando un panorama de entusiasmo y adhesión a las políticas en marcha.

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

El sector financiero logró también un buen beneficio de este esquema: el diferencial de las tasas internas cobradas a los préstamos para consumo y las internacionales permite realizar importantes ganancias. Asimismo el lanzamiento de acciones de empresas privatizadas más el ingreso masivo de capitales generaron entre 1991 y mediados de 1992 un verdadero boom bursátil. El posterior derrumbe de los papeles privados fue rápidamente enmendado por otro boom de los títulos públicos que permitió seguir captando el ingreso de capitales del exterior animados por la caída de las tasas de interés internacionales y por los problemas en Europa oriental y el mundo desarrollado. La Argentina empezó a ser categorizada como una de las principales «plazas emergentes» junto con México.

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

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

La resolución del endeudamiento externo y el ingreso al plan Brady fueron medidas de seducción para el ingreso de capitales. De este modo se buscó disminuir un frente de presión externo, acceder al crédito internacio-

nal y tentar a capitales externos para que ingresen acompañando los desajustes por cuenta corriente que preveía el diseño global de la Convertibilidad.

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

Finalmente, la política de distribución de ingresos encontró en el decreto 1334/91, conocido como «decreto de negociación salarial por productividad», una forma de plantear nuevos ejes de discusión no inflacionarios para las negociaciones salariales.

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

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

En diciembre de 1992 se anunció la profundización de la Convertibilidad

y se encararan políticas de estímulo productivo. La idea original del equipo económico era reimpulsar la economía por el lado de la oferta. Esto significaba poner en marcha políticas que favorecieran la inversión, de modo que ésta fuera el real estímulo de la demanda y arrastrar la economía a partir del efecto que el crecimiento de la inversión debía producir sobre el consumo. El abandono de una salida recesiva, tal como la proponían ciertos sectores del "establishment" económico, era esperable de acuerdo a la pauta fundamental que sostiene la convertibilidad: un superávit fiscal que una recesión no ayudaría a sostener.

De este modo, Cavallo en el discurso de anuncio de las nuevas medidas hacia fines del '92 señala los grandes objetivos de la etapa: baja del costo laboral a través de la eliminación de contribuciones patronales, transformación total de las relaciones laborales con modificaciones de la ley de contrato de trabajo de acuerdo a parámetros de flexibilización de la relación contractual, modificación del sistema previsional y ejecución real del ajuste fiscal en las provincias.

Con estas señales, que los mercados interpretaron como dar todas las cartas posibles del Plan de Convertibilidad, se profundizó en el camino de las reformas a nivel de las empresas: el arancel cero para la importación de bienes de capital originó el inicio de una corriente de reequipamiento sobre todo en las grandes empresas industriales y en las de servicios privatizados que apuntó a una racionalización ahorradora de costos de mano de obra. En 1993 comienza a plantearse el crecimiento acelerado de la tasa de desempleo y la expulsión de trabajadores de los sectores productivos.

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

Por otra parte, los niveles inflacionarios remanentes provenientes de los servicios y los bienes no transables internacionalmente que no sufrían la competencia de la oferta de productos importados, fueron erosionando fuertemente el tipo de cambio.⁵ Esto obligó a retocar aranceles, impuestos y reembolsos a las exportaciones y a otros paliativos de mane-

ra que mejorara el tipo de cambio real efectivo para algunos sectores importantes principalmente agropecuarios. Por otra parte, por temor a caer en una recesión, se levantaron algunas barreras arancelarias y paraarancelarias para moderar los efectos de la apertura importadora.

◆ Luego comienza una etapa de fatiga y de incipiente incertidumbre por los cambios en el mercado financiero internacional y por el agotamiento del esquema de privatizaciones que se extiende durante todo 1994. El aumento de las tasas de interés en los EÉUU produce una retracción en los ingresos de capitales. Ante un enfriamiento incipiente de la demanda interna en varias ramas de la economía, Cavallo insiste en la política ofertista bajando costos laborales a través de la rebaja selectiva de aportes y contribuciones patronales para la seguridad social y las obras sociales. Paralelamente procuró mantener la liquidez interna con una política monetaria más permisiva que no conspirara con una caída del nivel de actividad, y se instrumenta el sistema de jubilación privada que está pensado más para facilitar la captación de fondos del sector público que para incentivar un mercado de capitales privado. Como gesto de solidez de la economía decide prescindir de la ayuda financiera del FMI y suspende la tramitación de créditos de este organismo. Simultáneamente emite deuda en bonos nominados en monedas distintas del dólar para aventar algunas sombras que se cernían sobre las cuentas públicas. La desocupación y la situación social empieza a convertirse en un dolor de cabeza para el equipo económico que debe soportar la presión del ala política del gobierno y diversas formas de obstaculización en el parlamento.

◆ Finalmente, el crack mexicano de fines de 1994 da comienzo a una nueva etapa signada por la recesión y el explosivo aumento del desempleo. La fuga de capitales, el retiro de depósitos bancarios, el encarecimiento del crédito y un proceso muy fuerte de concentración financiera fueron las consecuencias inmediatas de la situación de iliquidez que enfrentó el sistema financiero ante el tequila. Sin embargo, la crisis financiera y bancaria inicial pronto dejó paso a una caída de la demanda y la inversión demostrando que en un régimen de conversión monetaria las situaciones de insuficiencia de la oferta de divisas se convierten rápidamente en un severo ajuste del nivel de actividad y el consumo. La contracción del gasto público y privado se convierte en una consecuencia automática de la falta de divisas ante la ausencia de instrumentos de políticas monetarias y cambiarias que amortigüen los efectos de las oscilaciones de los mercados financieros. Ante un panorama cuasirecesivo y de incertidumbre la reacción inicial del equipo

comandado por Cavallo fue la de recrear la confianza de los inversores retomando las negociaciones que el año anterior había suspendido con el FMI e iniciar un ajuste fiscal tanto del lado del gasto como del lado de la recaudación impositiva. Se subió del 18 al 21% el impuesto al valor agregado (IVA),⁶ se suben los aportes patronales y se incrementan los impuestos al comercio exterior. Se bajan los salarios más elevados del sector público mientras en el sector privado aparecen tendencias al congelamiento o a la baja nominal de salarios vía supresión de adicionales o premios. Aumentan las tasas de interés y se encarece enormemente el crédito. Aparecen serios problemas de ruptura de la cadena de pagos y de desfinanciamiento de las empresas que no tienen acceso al mercado internacional de capitales. La insuficiencia de estas medidas para contener la crisis bancaria que llevó a la desaparición de 70 entidades y el retiro de 8.000 millones de dólares/pesos del sistema bancario, obligó finalmente a un operativo de salvataje del Banco Central que como último prestamista evitó que la crisis se convirtiera en catástrofe. La consecuencia de la crisis bancaria fue un agudo proceso de concentración de los depósitos en los grandes bancos privados extranjeros y nacionales y la extinción de la banca cooperativa y privada regional. La caída de los bancos provinciales que financiaban los déficits de los estados provinciales sumado a la recesión en las economías locales sumergió a varias provincias en situaciones de caos social y político que conmovió a la opinión pública durante varias semanas.

Varios factores hicieron que la situación económica no terminara en una crisis generalizada: el incremento notable de las exportaciones argentinas al Mercosur que, de la mano de la explosiva demanda del mercado brasileño motorizada por el Plan Real, permitió pasar a un superávit comercial externo; la notable victoria electoral que permitió la reelección del Presidente Menem, consolidó el consenso hacia el modelo económico y llevó tranquilidad política a los agentes económicos; la asistencia crediticia de los organismos financiero internacionales; los aumentos en la recaudación impositiva logrados con diversas moratorias de deudas; y las subas en los precios internacionales de materias primas y commodities que el país exporta permitieron tranquilizar los mercados y aliviar los problemas de la situación contractiva que se manifestó con una caída de la producción industrial del 4,6% y un 4,4% del producto bruto interno. La deflación de precios al consumidor, las astronómicas cifras de quiebras de empresas, las bajas en las ventas de los comercios también pusieron de manifiesto la recesión interna.

Sin embargo, una de las manifestaciones de la crisis es la heterogeneidad de sus efectos. Dentro de este contexto recesivo las empresas más grandes con negocios en el Mercosur o con mercados cautivos por ser proveedoras de servicios públicos aumentaron los niveles de rentabilidad según los balances contables de las 100 empresas de mayor facturación. En la industria las ramas que más cayeron fueron las automotrices (-27,5%), el equipamiento del hogar (-14%) y el cemento (-8,9%). En cambio, los agroquímicos, químicos, plásticos y siderúrgicas aumentaron entre un 6 y un 20% de la mano de la demanda externa.

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

La conflictividad laboral

Veamos dentro de este panorama cómo se inscribieron las tendencias detectadas de la conflictividad laboral.

El cuadro 1 muestra el comportamiento global de la conflictividad laboral durante el periodo 1989-95.

Cuadro 1. EVOLUCIÓN DE LA CONFLICTIVIDAD, DE LOS CONFLICTOS, DE LOS CONFLICTOS CON MEDIDAS DE FUERZA Y DE LOS CONFLICTOS CON CAUSAS DE CIERRES, DESPIDOS, SUSPENSIONES O ATRASOS SALARIALES

Año	Promedio de conflictos mensuales	Base 100 1989-90	Promedio de conflictos con medidas de fuerza	Base 100 1989-90	Promedio de conflictos defensivos	Base 100 1989-90
1989*	92,1	102,6	45,0	102,4	27,0	98,9
1990	88,2	98,2	44,7	101,6	27,6	101,1
1991	78,6	87,5	34,8	79,3	27,9	102,2
1992	84,7	94,4	34,6	78,7	23,8	87,2
1993	93,7	104,3	30,3	69,0	32,1	117,6
1994	98,1	109,2	43,8	99,5	40,4	148,0
1995	84,0	93,5	50,7	115,2	55,3	202,6

* Se toma de junio a diciembre.

Base 100 sobre los promedios entre junio/89 y marzo/91 (período de convertibilidad).

Fuente: elaboración propia sobre la base datos de 6,973 conflictos registrados del relevamiento de cinco diarios de tirada nacional.

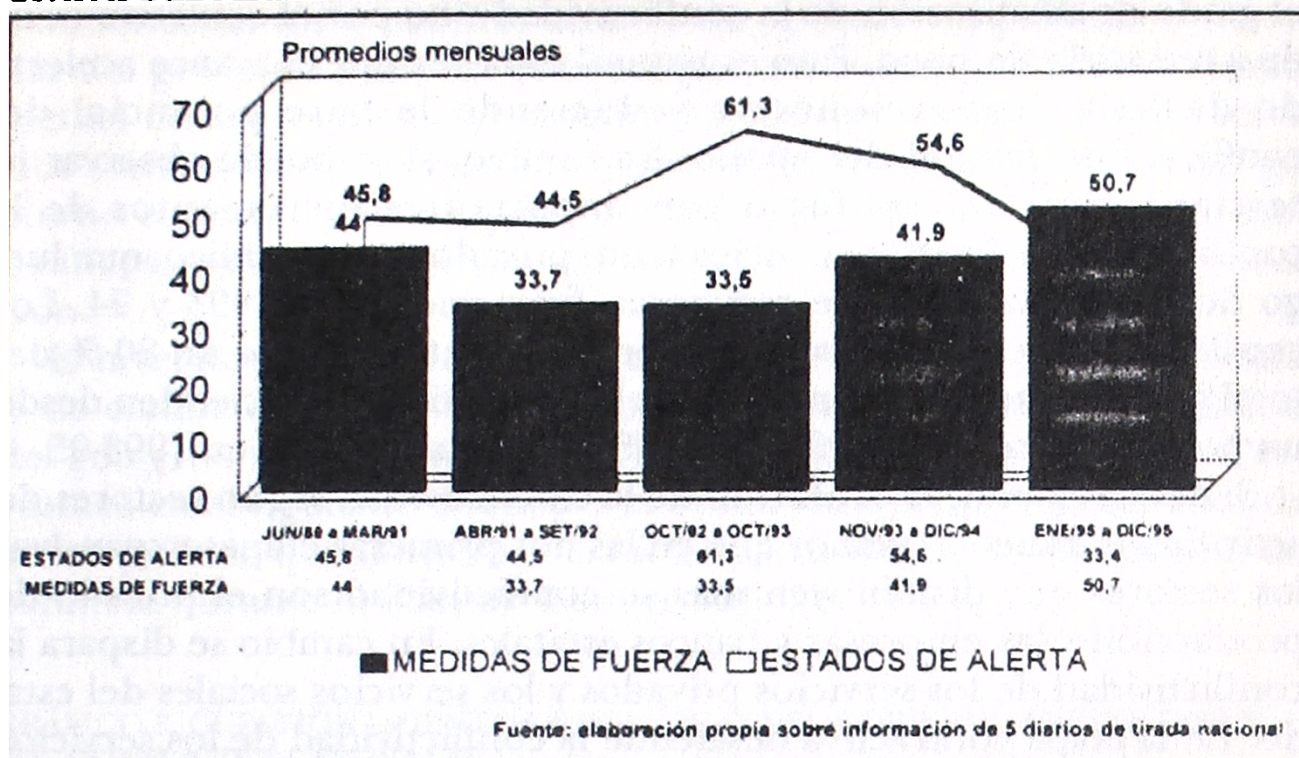
Como puede observarse, la cantidad promedio de conflictos mensuales durante los dos primeros años de la Convertibilidad tuvo una merma significativa. Luego de los muy altos niveles registrados en la crítica coyuntura de los años de 1989 y 1990, en 1991 la cantidad de conflictos decrece un 12,5% con respecto al promedio de los 19 meses previos a la vigencia del Plan. Sin embargo, aunque posteriormente la cantidad de reclamos vuelve a incrementarse paulatinamente hasta alcanzar los niveles previos al Plan, lo más significativo es que la caída en la utilización de medidas de fuerza se profundiza hasta 1993.

El promedio mensual de conflictos que involucraron medidas de acción directa (que puede ser un indicador de la combatividad sindical), baja abruptamente un 22 % en los primeros dos años de vigencia del Plan y en 1993 cae hasta un 31% con respecto a la situación preconvertibilidad. Recién en 1994 se recupera el nivel de combatividad. Tomando en cuenta no la cantidad sino la proporción de conflictos con medidas de fuerza sobre el total de conflictos, vemos que desciende desde un 50% de los años previos al Plan hasta un 32% en 1993, pero con una fuerte recuperación en el '94 y el '95 en donde llega al 60.4% superando incluso los niveles de plena época hiperinflacionaria. Algo similar ocurre con los conflictos que llamamos «defensivos», es decir aquellos que obedecen a cierres de fuentes de trabajo, suspensiones, despidos o atrasos en los pagos de salarios. Recién en 1993 este tipo de conflictos pega un salto importante luego de una merma inicial muy significativa. En 1995 los conflictos por cierres, despidos, suspensiones y atrasos en el pago de salarios constituyen los protagonistas excluyentes comprendiendo un 65,8% de la conflictividad total cuando en 1989-90 la proporción de estos conflictos era del 30%.

El siguiente Gráfico 1 muestra la evolución de la conflictividad desglosando los conflictos con medidas de acción directa y los conflictos con reclamos y otros tipos de acciones reivindicativas.

Como puede observarse las etapas iniciales expansivas del Plan se caracterizan por una menor combatividad con incremento de demandas hacia 1993. El empeoramiento de las condiciones del mercado de trabajo y el enfriamiento económico del '94 suponen un incremento moderado de la cantidad de conflictos pero con una mayor utilización de medidas de fuerza (combatividad). Finalmente la recesión del '95 supone una conflictividad muy virulenta. Los conflictos tienden a circunscribirse a las demandas impostergables y se acompañan del uso de medidas de acción directa.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DE LA CONFLICTIVIDAD LABORAL EN LAS DIFERENTES ETAPAS DEL PLAN DE CONVERTIBILIDAD



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

Cuadro 2

EVOLUCION DE LA CANTIDAD DE CONFLICTOS ESTATALES, DEL SECTOR TERCIARIO, CON CUESTIONAMIENTOS POLITICOS Y CONducIDOS POR INSTANCIAS SINDICALES DESCENTRALIZADAS

Año	Conflictos en el sector estatal*	Base 100 1989/90	Conflictos en el sector terciario*	Base 100 1989/90	Conflictos con cuestionamientos políticos*	Base 100 1989/90	Conflictos de instancias sindicales descentralizadas*	Base 100 1989/90
1989	53,6	101,6	66,4	102,8	28,9	106,2	48,4	104,7
1990	52,2	98,9	63,6	98,4	26,6	97,8	44,8	96,9
1991	44,4	84,2	54,6	84,5	30,5	112,2	38,7	83,6
1992	46,4	88,0	61,3	95,0	43,5	160,0	43,2	93,5
1993	50,0	94,8	76,2	117,9	46,8	172,3	47,7	103,0
1994	52,4	99,4	77,4	119,9	51,3	188,6	59,4	128,4
1995	49,0	93,0	66,9	103,6	32,6	119,8	56,0	121,1

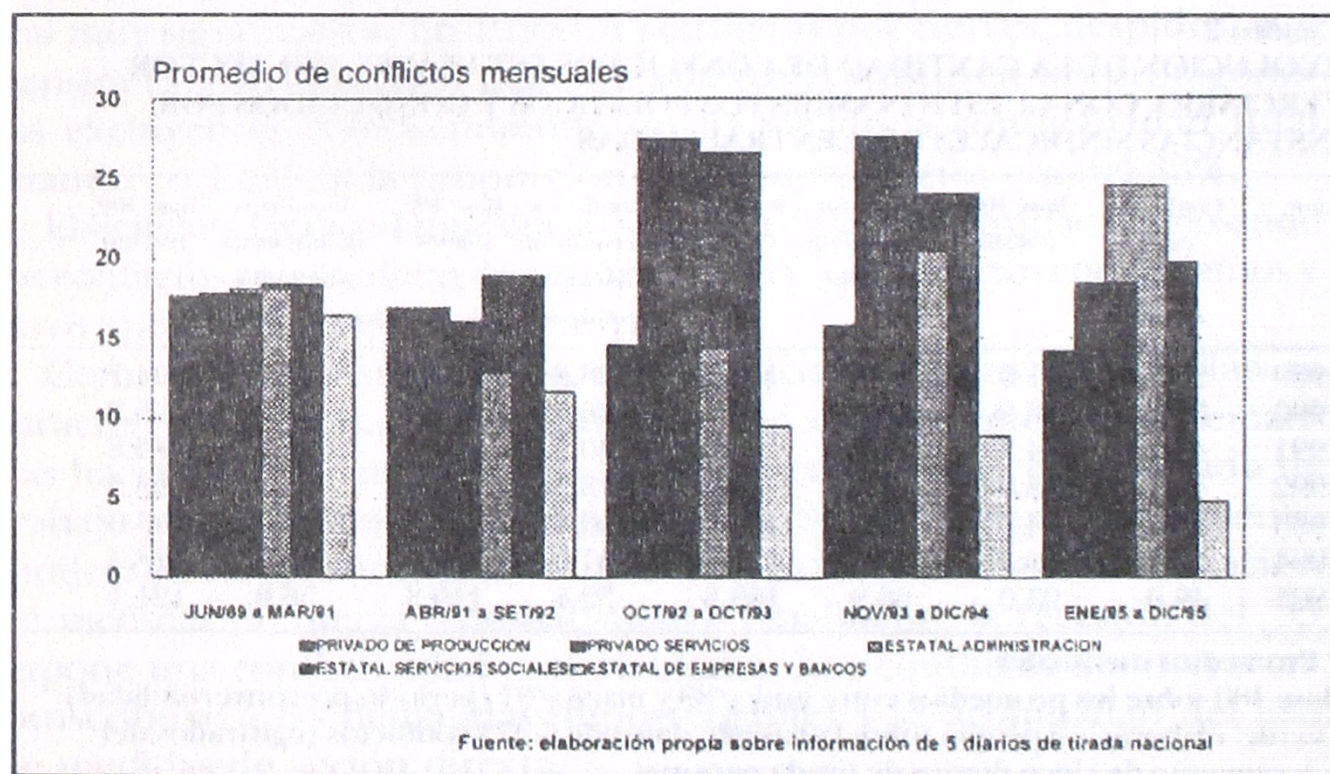
Promedios mensuales

Base 100 sobre los promedios entre junio/89 y marzo/91 (período preconvertibilidad).
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de 6,973 conflictos registrados del levantamiento de cinco diarios de tirada nacional.

Como puede observarse el Plan de Convertibilidad no incrementa el grado de estatización de la conflictividad sino por el contrario tiende a reducirlo un poco. Esto es natural toda vez que el avance acelerado de las privatizaciones va reduciendo la base potencial de conflictividad laboral del estado. En cambio, sí se puede observar la terciarización del conflicto con importantes incrementos de la conflictividad del sector servicios tanto privado como público, que luego de una caída inicial se recuperan fuertemente en 1993 y 94. Los conflictos del sector terciario comprenden entre un 75 a un 80 % del total de conflictos. En cambio los del sector público descienden desde un porcentaje cercano al 60% en 1989-90 hasta un 53 % en 1993-95.

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

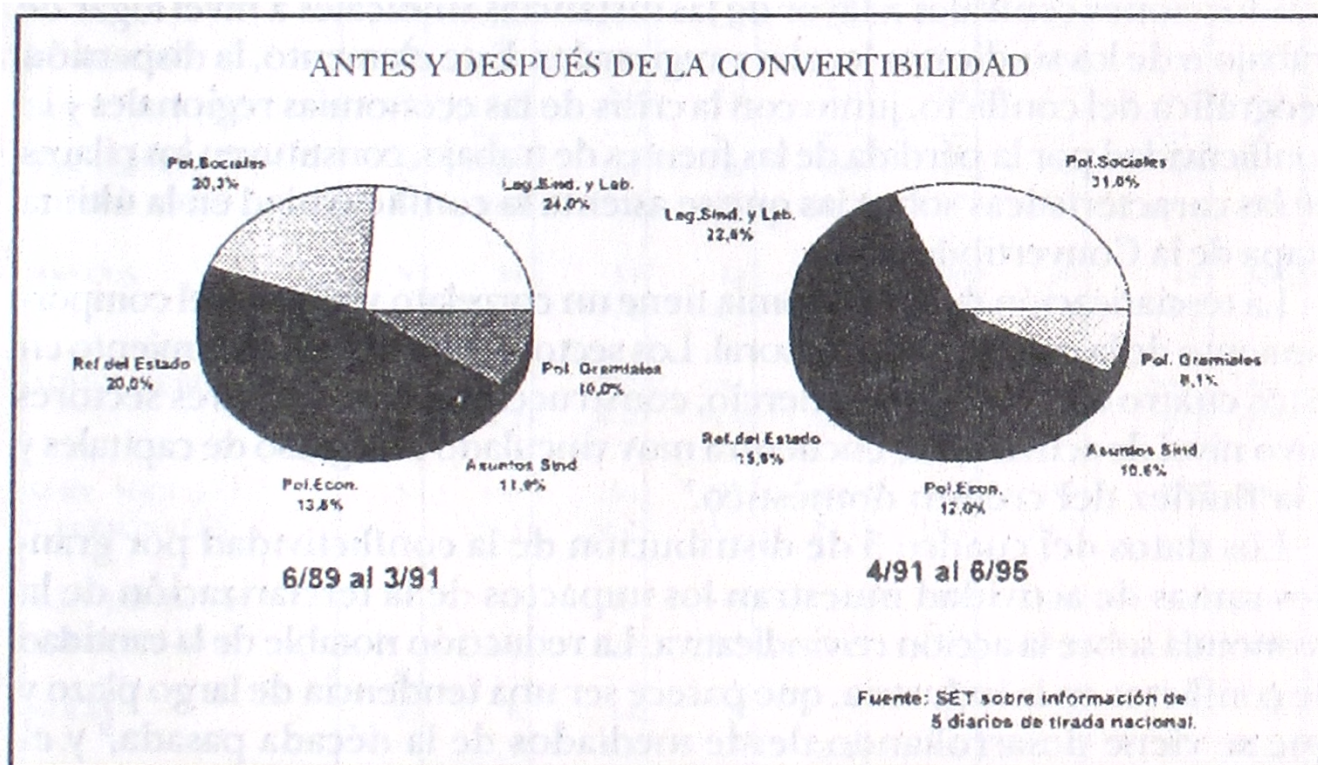
GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES DE ACTIVIDAD DE LOS CONFLICTOS



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

El nivel de politización de la conflictividad, medido por el porcentaje de conflictos que incluyen cuestionamientos a medidas o políticas del gobierno se mantiene estable desde 1992 en torno del 50 %. Pero veamos en el siguiente Gráfico 3 la evolución del tipo de reclamos de orden político que muestra el carácter particular de la politización del conflicto durante el Plan de Convertibilidad.

GRÁFICO 3. CUESTIONAMIENTOS A POLÍTICAS DEL GOBIERNO PRESENTES EN LOS CONFLICTOS LABORALES



Aquí aparece la mutación de la politización de los conflictos antes y después del comienzo del Plan. Aunque las preocupaciones principales siguen siendo las políticas laborales y de legislación laboral del gobierno, durante el Plan de Convertibilidad se observa una marcada

centralización de los cuestionamientos políticos en los aspectos sociales (seguridad social, educación, justicia y salud) y un descenso de las críticas específicamente dirigidas a la política económica. Desde este punto de vista podría decirse que la conflictividad laboral no estuvo asociada a una deslegitimación creciente del programa económico vigente.⁷ Sin embargo, durante 1995 la crisis recesiva produjo un importante cambio en la actitud de la dirigencia sindical que conduce los conflictos que se traduce en un significativo crecimiento de los cuestionamientos explícitos al programa y las medidas económicas que alcanzaron un 25 % del total de objetivos políticos. La privatización de algunos bancos provinciales y la transferencia al gobierno nacional de las Cajas jubилatorias provinciales produjeron también un reavivamiento del cuestionamiento político a la reforma del estado.

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

La terciarización de la economía tiene un correlato visible en el comportamiento de la conflictividad laboral. Los sectores con mayor crecimiento en estos cuatro años fueron comercio, construcción y finanzas, tres sectores cuyo nivel de actividad se encuentra muy vinculado al ingreso de capitales y a la fluidez del crédito doméstico.⁸

Los datos del cuadro 3 de distribución de la conflictividad por grandes ramas de actividad muestran los impactos de la terciarización de la economía sobre la acción reivindicativa. La reducción notable de la cantidad de conflictos en la industria, que parece ser una tendencia de largo plazo y que se viene desarrollando desde mediados de la década pasada,⁹ y el incremento no menos significativo de los niveles de conflictividad en los sectores de administración pública y servicios sociales y personales, habla a las claras de una tendencia muy fuerte a la terciarización de la conflictividad.

Otros aspectos globales importantes para señalar son el sostenimiento de los niveles de conflictividad en sectores como los de transporte, comunica-

Cuadro 3
EVOLUCION ANUAL DE LA CONFLICTIVIDAD LABORAL POR GRANDES RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMA DE ACTIVIDAD		1989*	1990	1991	1992	1993	1994	1995	total
SD	N		2	1	1		2	1	7
	%		.2	.1	.1		.2	.1	.1
AGROPECUARIAS	N	2	2	4	4	8	8	6	34
	%	.3	.2	.4	.4	.7	.7	.6	.5
EXTRACTIVAS	N	7	12	16	5	2	7	2	51
	%	1.1	1.1	1.7	.5	.2	.6	.2	.8
INDUSTRIA MANUFACTURERA	N	126	188	221	213	133	160	153	1194
	%	19.5	17.8	23.4	20.9	11.8	15.6	15.2	17.4
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	N	25	36	18	20	34	25	25	183
	%	3.9	3.4	1.9	2.0	3.0	2.1	2.5	2.6
CONSTRUCCION	N	14	41	22	16	20	23	19	155
	%	2.2	3.9	2.3	1.6	1.8	2.0	1.9	2.3
COMERCIO	N	10	28	38	20	33	26	16	171
	%	1.6	2.6	4.0	2.0	2.9	2.2	1.6	2.6
TRANSPORTE Y COMUNICAC.	N	107	159	139	164	177	176	95	1017
	%	16.6	15.0	14.7	16.1	15.7	15.0	9.4	15.0
BANCOS	N	34	59	44	55	49	30	49	320
	%	5.3	5.6	4.7	5.4	4.4	2.5	4.9	4.6
ADMIN. PUBLICA	N	119	212	184	148	177	246	295	1381
	%	18.4	20.0	19.5	14.6	15.7	20.9	29.3	18.5
SERV. SOCIALES Y PERSONALES	N	163	256	237	299	374	350	277	1956
	%	25.3	24.2	25.1	29.4	33.3	29.7	27.5	28.1
SERV. ESPARC. Y CULTURALES	N	32	49	13	50	104	101	56	405
	%	5.0	4.6	1.4	4.9	9.3	8.6	5.6	6.0
OTRAS	N								
	%	6	14	6	22	13	23	15	99
	N								
	%	.9	1.3	.6	2.2	1.2	1.9	1.5	1.4
	N								
	%	64.5	105.8	94.3	101.7	112.4	117.7	100.9	69.75
	N								
	%	100	100	100	100	100	100	100	100.0

* Registros de conflictos de junio a diciembre/89.

Fuente: elaboración propia sobre la base del relevamiento de conflictos de cinco diarios de tirada nacional.

ciones, y en el sector bancario y financiero, que mantuvieron un dinamismo reivindicativo similar al que venían desarrollando en los críticos años previos al Plan de Convertibilidad.

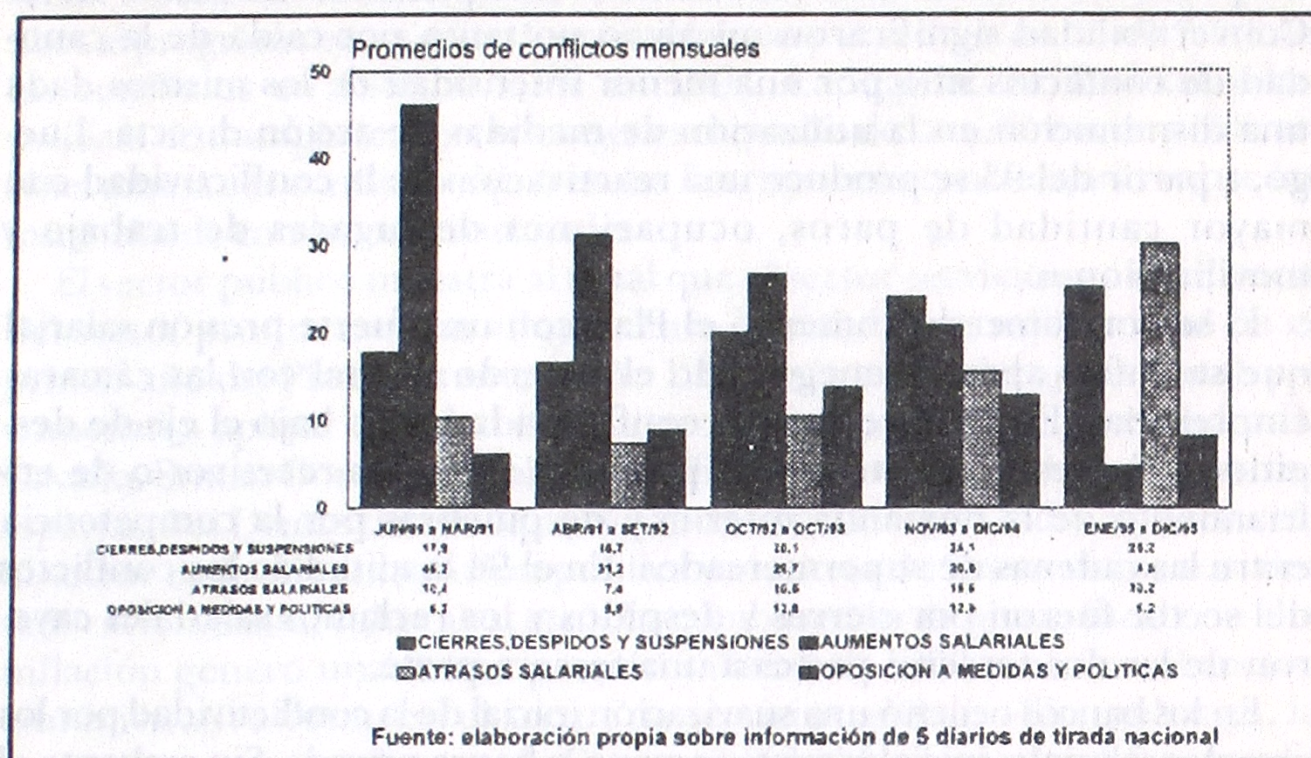
En la industria manufacturera la curva de la conflictividad sigue muy de cerca los avatares de la negociación salarial colectiva y del nivel de actividad industrial. Luego de un comienzo con incremento de la conflictividad ocasionada por el bloqueo de las negociaciones salariales en el inicio del plan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

Aunque el problema de los cierres y despidos es anterior al Plan es claro que en el sector productivo el problema tiende a convertirse en el eje excluyente. En los primeros tres años de vigencia los reclamos salariales seguían teniendo una significativa importancia, mucho más en un contexto de absorción inicial de empleo y de congelamiento salarial como se dio en 1991-92. En 1993, cuando ya se habían renegociado la mayoría de los convenios colectivos blanqueando salarios de bolsillo, los reclamos de aumento desaparecen y se reactivan un poco los conflictos por salarios atrasados.

De la mano del rezago salarial, la conflictividad y la combatividad de los gremios industriales aumentan en los primeros dos años en donde el comportamiento del movimiento obrero sigue siendo relativamente ofensivo. Es decir que la orientación inicial tendió a repetir los esquemas conocidos de lucha por la distribución del ingreso teniendo en cuenta el perceptible aumento de la demanda y el consumo interno. Sin embargo, en 1994 de la mano del incremento explosivo del desempleo y con las estrategias empresarias de sustitución de mano de obra por equipamiento, insumos y partes importadas, comienzan los problemas de despidos que se asocian a niveles crecientes de combatividad. Los conflictos por demandas de incrementos salariales que en el período preconvertibilidad representaban el 37% del total de conflictos de la industria, en las fases iniciales expansivas se habían mantenido en el 38% y en el año 1995 el porcentaje se reduce al catastrófico 2,4%. Por el contrario, los conflictos asociados a la pérdida de empleo suben desde un 40,6% en la fase expansiva de comienzos del Plan, hasta un 70,6% en 1995.

El Gráfico 4 muestra el abrupto cambio en la composición de las causas de los conflictos agrupadas por tipos de reclamos para cada período del Plan de Convertibilidad. Se ve la dramática caída de los

GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LAS CAUSAS DE LOS CONFLICTOS



reclamos de aumento salarial, y los incrementos en cierres y despidos y en atrasos salariales.

También se modifican las estrategias de acción reivindicativa. Los paros de actividades caen en desuso y son las diversas formas de protestas y movilizaciones, así como las ocupaciones de establecimientos los que pasan a desarrollarse. Podemos decir que el patrón de conflictividad industrial se cambia abruptamente. Las instancias de conducción sindical a cargo de los conflictos también se modifican porque si en la primera etapa los reclamos salariales eran centralizados por los sindicatos nacionales, ahora la conflictividad resulta mucho más dispersa y atada a las situaciones de crisis de las economías regionales.

La trayectoria de la conflictividad en el sector de servicios tiene algunas características diferentes a las vistas en la industria. El año '90 significó un aumento muy fuerte de la conflictividad tanto en comercio como en bancos, en transporte y en comunicaciones. En el comercio la situación recesiva e inflacionaria complicó la situación de algunas grandes tiendas y supermercados. Los bancos afrontaron numerosos conflictos por cierres y despidos en la pequeña banca privada y reclamos salariales en los bancos oficiales. Las privatizaciones de la empresa de telecomunicaciones y serios conflictos en varios ramales ferroviarios completaron un panorama sumamente complica-

do previo al Plan de Convertibilidad. Los primeros dos años de la Convertibilidad significaron un alivio no tanto por caída de la cantidad de conflictos sino por una menor intensidad de los mismos dada una disminución en la utilización de medidas de acción directa. Luego, a partir del 93 se produce una reactivación de la conflictividad con mayor cantidad de paros, ocupaciones de lugares de trabajo y movilizaciones.

El sector comercio comenzó el Plan con una fuerte presión salarial que se enfrió apenas renegociado el acuerdo salarial con las cámaras empresarias. En 1994 resurge la conflictividad pero bajo el eje de despidos y cierres producto de los primeros síntomas recesivos o de enfriamiento de la demanda interna y de quiebras por la competencia entre las cadenas de supermercados. En el 94 la mitad de los conflictos del sector fueron por cierres y despidos y los reclamos salariales cayeron de las dos terceras partes a una tercera parte.

En los bancos ocurrió una suavización inicial de la conflictividad por los arreglos salariales iniciales a que se avino la banca privada. Sin embargo, el rezago salarial en los Bancos oficiales y especialmente los proyectos de privatización en algunos bancos provinciales produjeron un salto importante de la conflictividad en 1992. Recién con el «efecto tequila» y la subsecuente crisis bancaria aparecieron los conflictos por cierres y despidos. Los bancarios utilizaron metodologías de lucha innovadoras que obligaron al mismo Ministro de Economía a contestar los reclamos. El fuerte uso de ocupaciones y protestas agitativas con organización de asambleas en los lugares de trabajo, «batucadas», «camisetazos», etc. lograron concitar la atención de los medios de comunicación y de la opinión pública. La centralización del conflicto en la conducción nacional y un buen nivel de críticas a las políticas económicas vigentes completaron un cuadro que demuestra que uno de los sectores con mayor intensidad y capacidad de reclamo fue uno de los más favorecidos por el Plan.

El sector de transportes y comunicaciones también muestra un aquietamiento inicial de los reclamos salariales en 1991. Pero a partir de 1992 vuelve a aumentar la conflictividad impulsada, por un lado, por los cierres y despidos derivados de las privatizaciones ferroviarias y de las racionalizaciones de las empresas telefónicas privatizadas. Por otro lado, aparece un elevadísimo nivel de la conflictividad en el transporte público de pasajeros centrado en las condiciones de trabajo vinculados a la seguridad por la ola de robos y asesinatos de choferes cuyo desenlace fue la instalación de máquinas de expendio de pasajes en todo el transporte público. En este

sector a pesar del carácter de las reivindicaciones los cuestionamientos políticos al programa económico fueron mínimas y se redujeron de un 7,5% de los conflictos en 1989 al 1,7% en 1994. La legislación sindical y las políticas de transporte fueron los ejes excluyentes de las referencias políticas. Nuevamente el conflicto aquí resulta fuertemente centralizado sobre las instancias de conducción nacionales.

El sector público muestra al igual que el sector servicios y a diferencia del sector productivo, un aflojamiento inicial de la conflictividad en el primer año del Plan. Durante el año 1990 de la mano del ajuste fiscal que comenzó a aplicar de lleno el Ministro de economía que precedió a D. Cavallo, Erman González, la ola de conflictos de los empleados públicos fue espectacular. Dentro del sector público podemos diferenciar dos subsectores: el sector de la administración pública y el sector de los servicios sociales (educación, salud, culturales, etc.). La combinación de ajuste fiscal con alta inflación generó una fuerte presión salarial en 1990 tanto en el sector administrativo como en el sector de servicios sociales. Sin embargo, la evolución posterior durante la Convertibilidad fue bastante diferente. El sector administrativo recibió los beneficios de una racionalización de personal en un contexto de paupérrimos salarios con buenos planes de retiro voluntario que permitieron reducir la planta de personal sin mayores dificultades y enfrentar una política de recuperación salarial y jerarquización de la función pública que se denominó SINAPA (Sistema Nacional de la Profesión Administrativa) y que significó aumentos salariales reales importantes sobre todo para los niveles de gestión medios y altos. Así es como durante 1991-1993 la cantidad de conflictos se redujo drásticamente hasta caer bastante por debajo de los niveles anteriores al Plan de Convertibilidad. Recién en 1994 y 1995 se produce un resurgimiento espectacular de los reclamos de este sector (con un salto del 39% en el '94 sobre el '93 y del 18% del '95 sobre el '94), vinculados a las crisis fiscales de las provincias que ocasionan permanentes problemas de atrasos en los pagos y deudas salariales. Por otra parte, la inflación remanente acumulada desde la recomposición de 1992 vuelve a hacer caer los salarios de la administración pública atados a un congelamiento del gasto público. Por último en 1995 merced a las consecuencias del «efecto tequila» y la recesión que hace caer los niveles de recaudación impositiva y que obligaron a nuevos ajustes fiscales, sendos decretos significaron recortes salariales para los agentes públicos de sueldos medios y altos.

Por el contrario el sector de servicios sociales no enfrentó procesos de racionalización de personal pero sí una política salarial mucho más dura que

motorizó, inmediatamente después de iniciado el Plan, una escalada de reclamos salariales permanentes liderados por las organizaciones gremiales más conflictivas y combativas: los docentes y los trabajadores de la salud.

Puede decirse que para este sector no hubo «efecto de confianza inicial». El nivel de los reclamos salariales permanece muy alto durante todo el Plan y cae recién en 1994 cuando también comienzan a transformarse en problemas de atrasos en los pagos. Durante este periodo también son muy fuertes los conflictos en oposición a medidas del gobierno: la Ley de Educación, las transferencias de jurisdicción de las escuelas nacionales a provincias y municipios, los cambios en el sistema hospitalario público y en la justicia, etc. Sin embargo, vuelve a producirse el hecho de que el cuestionamiento puntual es a la política de reestructuración del estado y las críticas a las políticas específicas de salud y educación, y no a la política económica como tal.

En el año '92 se registran en ambos sectores estatales ataques a la política económica, cuestionando fundamentalmente los acuerdos de renegociación de la deuda externa por el Plan Brady y la privatización del paquete accionario de YPF. Sin embargo, en el año '93 con la emergencia amenazante de la desocupación y el inicio de los ajustes fiscales en las provincias, no dan continuidad a los reclamos contra la política económica sino que siguen aumentando los cuestionamientos a las medidas específicas de reestructuración del estado y de deterioro de los servicios públicos de educación y salud. Inclusive el año finalizó con sendas puebladas en Santiago del Estero y Jujuy, e incidentes en otras provincias sin que el nivel de cuestionamiento a la política económica fuera en aumento. Aquí tenemos ejemplos claros de que la conflictividad laboral en particular y la conflictividad social en general no están directamente conectadas con la lucha ideológica y la lucha política.

Otro de los fenómenos importantes es el crecimiento gradual de la conflictividad por pérdida de la estabilidad laboral en el sector público durante todo el período. Como dijimos si bien la racionalización de la administración central fue bastante incruenta por el uso extendido de los regímenes de retiro voluntario en un contexto de bajísimos salarios, posteriormente aparece la multiplicación de problemas por cesantías por no renovación de contratos sobre todo en municipios y organismos provinciales. Esto habla de un creciente proceso de precarización de la relación laboral en el empleo público.

Si tomamos la totalidad del sector público tenemos que las medidas de

acción tendieron a suavizarse a pesar del incremento de la cantidad de conflictos. La combatividad, es decir el porcentaje de conflictos con utilización de medidas de acción directa, disminuyó desde un 62% en 1990 a un 40% en 1993. En 1994 sube al 55% y en 1995 en medio de un clima social enrarecido asciende al pico del 73,8% de conflictos.

La proporción de paros disminuye significativamente pasando de un 50% en 1989 a un 23% en 1993. Las ocupaciones tienen un aumento continuo desde el 4 % antes del Plan hasta el 7% en 1995 y las movilizaciones y formas de protesta pasan de menos del 1% en 1989 hasta un 25,2% durante este año. Está claro que el sector público ha endurecido y modificado grandemente su comportamiento gremial y sus metodologías de lucha. El surgimiento de expresiones políticas opositoras en las conducciones de importantes gremios como estatales y docentes, y de liderazgos sindicales contestatarios muy fuertes en sindicatos ortodoxos o directamente oficialistas¹⁰ muestran formas de acción colectiva que trascienden las orientaciones de las dirigencias superiores.

Durante 1995 no se verificó en el sector público un incremento de la inclusión de cuestionamientos políticos en los conflictos, pero esta vez el cuestionamiento a la política económica saltó del 5% en 1994 al 24,7% en 1995. El aumento explosivo de la conflictividad en el sector administrativo y su creciente politización e intensificación de la mano de liderazgos emergentes sumado a una creciente dispersión del mismo -los conflictos a niveles locales y provinciales suman el 80 % del total- más el gran crecimiento de los conflictos gestados y conducidos por instancias intersindicales pueden estar indicando una modificación cualitativa del perfil del accionar sindical del sector.

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

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

Si al aumento del casi 270 % de la tasa de desocupación ocurrida en el transcurso del Plan la contrastamos con la benignidad de las tendencias en materia salarial, veremos una de las características más importantes del mercado de trabajo en estos últimos años.

Aunque la situación es despareja si consideramos diversos sectores, y hay diferencias en las mediciones de diversas fuentes, el 5-10 % de deterioro

real promedio del salario industrial que indican los más pesimistas supone que la principal variable de ajuste del presente plan no ha sido el salario, sino el empleo. De todos modos, hay amplia coincidencia en admitir que el ajuste del nivel salarial en la Argentina ya fue consumado desde la segunda mitad de los '70 y durante los '80. En ese lapso los niveles salariales reales se redujeron en aproximadamente un 40 % promedio.

La reducción de la tasa de empleo que bajó en los últimos dos años del 37,4 al 34,9 %, significa lisa y llanamente que se está operando un proceso de pérdida o desaparición de puestos de trabajo.¹¹ Esta reducción supera holgadamente al crecimiento vegetativo de la población, y se advierte una disminución neta de puestos de trabajo del orden de los 120 mil en el último año que significa un fenómeno muy fuerte de expulsión de mano de obra del mercado laboral. La tasa de empleo está por debajo de los niveles alcanzados en mayo/89 en plena coyuntura hiperinflacionaria.

Por otra parte surgen tendencias a la desasalarización y a la terciarización de la población ocupada. Las cifras muestran que el avance del cuentapropismo se da predominantemente por el lado del sector comercial. En este sector la proporción de cuentapropistas aumentó del 25,9 % en octubre de 1992 al 36,8 % en octubre último.

La desocupación de los jefes de hogar del Gran Buenos Aires (el conglomerado urbano más importante) aumentó del 4,3 en mayo de 1991 al 12,9 % en mayo de este año. Las dificultades en el sostenimiento de la estabilidad laboral de los jefes de hogar significa una peligrosa tendencia a la subutilización de calificaciones y experiencias laborales, a aumentar la rotación de la mano de obra y a la precarización y la inestabilidad de la relación laboral, además de las penosas consecuencias psicológicas y familiares. Desde el punto de vista de la acción sindical también es importante esta modificación en la composición del mercado de trabajo, toda vez que estos procesos conllevan pérdida de experiencias sindicales; la pérdida de seguridad en el empleo junto con el aumento de la rotación entre empleos también genera una menor motivación para la defensa de los intereses profesionales y un mayor individualismo.¹²

De acuerdo a las tendencias mencionadas, los intentos oficiales de desregular la contratación y las relaciones laborales a través de los contratos temporales, periodos de prueba sin derechos a indemnización por despidos, recargos por horas extras a pactar entre las partes, etc. que se proponen en las nuevas leyes laborales, lejos de tender a solucionar el problema del desempleo

tenderán a agravarlo toda vez que se abaratan los costos por despido, y también los costos por el desplazamiento de personal de planta permanente a planta transitoria. Asimismo, el previsible abaratamiento en el uso de horas extras también puede afectar seriamente el nivel de empleo especialmente en aquellas actividades trabajo-intensivas. La flexibilización de entrada-salida de trabajadores a la empresa y el carácter precario de la contratación facilitará el proceso de ajuste de planteles en una fase de agotamiento o desaceleración de la demanda y del consumo.¹³

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

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

Los conflictos por cierres, despidos y suspensiones

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

Como podemos observar luego de la situación hiperinflacionaria y recesiva de 1989, la conflictividad por estas causas cae en 1991 y 1992. Sin embargo, a partir de 1993, y especialmente de 1994, el aumento de los conflictos por cierres, despidos y suspensiones es espectacular. Para 1995 se podría proyectar una duplicación de la cantidad de conflictos registrados por estas causas al comienzo de la Convertibilidad.

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

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

El sector industrial venía con un crecimiento muy fuerte desde la situación crítica previa a la Convertibilidad. Justamente durante el primer año de vigencia del Plan se registró un pico de conflictividad por estas causas, a lo que siguió un inmediato descenso en los dos años posteriores, en consonancia con lo acaecido con las tasas de desocupación de la rama.

ADRO 4. CONFLICTOS POR CIERRES, SUSPENSIONES Y DESPIDOS POR RAMA DE ACTIVIDAD

GRANDES RAMAS DE ACTIVIDAD		1989*	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL
AGROPECUARIA	N	0	0	2	1	4	3	2	12
	%	0	0	.8	.4	1.4	.9	.6	.6
EXTRACTIVAS	N	4	5	14	5	2	5	1	36
	%	2.3	2.0	5.3	2.1	.7	1.5	.3	1.9
INDUSTRIA.	N	75	92	122	91	71	96	115	662
	%	43.6	37.4	46.2	37.8	24.5	27.9	33.1	34.7
ELECT. GAS Y AGUA	N	2	4	3	2	10	16	15	52
	%	1.2	1.6	1.1	.8	3.4	4.7	4.3	2.7
CONSTRUCCION	N	9	17	7	8	9	9	5	64
	%	5.2	6.9	2.7	3.3	3.1	2.6	1.4	3.4
COMERCIO	N	2	7	13	3	9	13	13	60
	%	1.2	2.8	4.9	1.2	3.1	3.8	3.7	3.1
TRANS. Y COMUN.	N	21	29	35	53	69	58	51	316
	%	12.2	11.8	13.3	22.0	23.8	16.9	14.7	16.6
BANCOS	N	16	32	21	11	23	11	29	143
	%	9.3	13.0	8.0	4.6	7.9	3.2	8.4	7.5
ADMIN. PUBLICA	N	11	13	26	27	36	49	25	187
	%	6.4	5.3	9.8	11.2	12.4	14.2	7.2	9.8
SERV. SOCIAL Y PERSON	N	16	29	18	24	41	60	71	259
	%	9.3	11.8	6.8	10.0	14.1	17.4	20.5	13.6
SERV. CULTURALES	N	13	17	3	12	13	16	16	90
	%	7.6	6.9	1.1	5.0	4.5	4.7	4.6	4.7
OTRAS	N	3	1	0	4	3	8	4	23
	%	1.7	.4	0	1.7	1.0	2.3	1.2	1.2
SD/SE	N	0	0	0	1	0	1	0	2
	%	0	0	0	.4	0	.4	.0	.1
TOTALES	N	172	246	264	242	290	345	347	1906
	%	100	100	100	100	100	100	100	100

de junio a diciembre/89 ** De enero a abril/95.

ente: elaboración propia sobre la base del relevamiento de conflictos de cinco diarios de ida nacional.

El sector comercial tuvo niveles muchísimo más bajos de conflictividad por esta causa pero llama la atención el fuerte aumento del '94 y de los primeros cuatro meses del '95. Una vez más el paralelismo con la tasa de desocupación del sector es claro.

Los sectores de transporte y comunicaciones fueron incrementando su conflictividad en razón del proceso de privatizaciones que generó una importante reducción de puestos de trabajo. Sin embargo, ya en el '94 y más en este año se nota una reducción de la conflictividad de estos sectores puesto que la mayoría de las empresas que tomaron a su cargo los servicios públicos de ferrocarriles y teléfonos culminaron los procesos gruesos de racionalización de personal.

El sector bancario recién luego del impacto de la crisis mexicana tiene que enfrentar la multiplicación de cierres de entidades financieras. El importante crecimiento del sector financiero en la Argentina, beneficiado por el ingreso de capitales y la expansión del crédito, permitió que, en un principio, el sector fuera absorbedor de empleo, y que la mayor parte del accionar reivindicativo del sector se orientara hacia los salarios. No obstante, el proceso de concentración que afecta a las entidades financieras y los procesos de privatización de la banca oficial de las provincias puede generar problemas muy graves de empleo en este sector. La última medición de la desocupación arrojó un espectacular salto en este sector que pasó de 6,2% en mayo/94 al 12% en mayo/95.

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

Las características de los conflictos vinculados con pérdida de empleo tienden a variar en el transcurso de estos años. Se tiende de manera creciente a utilizar formas de protesta y movilización más que medidas de acción sindical tradicionales. Aunque la combatividad, es decir la proporción de uso de medidas de acción directa es más baja respecto de los reclamos por aumentos salariales, tuvo una trayectoria claramente influida por la

marcha del Plan económico. Los niveles de combatividad previos al Plan fueron algo menores.

En el año '93 se registra simultáneamente un aumento de la cantidad de conflictos junto con una menor proporción de conflictos con medidas de acción directa o protestas. Los conflictos aumentaron debido a los problemas suscitados por los ajustes de personal en algunos municipios y provincias, y por el comienzo de los problemas de cierres y despidos en los sectores de servicios sociales. Estos sectores que tradicionalmente no habían tenido experiencia en este tipo de conflictos evidentemente se orientaron inicialmente hacia estrategias centradas en la negociación. Sin embargo, ya en el '94 y en lo que va del '95, se incrementa la combatividad hasta retornar a los niveles de comienzos del Plan.

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

El uso de medidas no tradicionales de carácter agitativo (corte de rutas, ocupación o invasión de sedes de autoridades políticas, apedreo de edificios, burlas a legisladores o funcionarios, batucadas dentro de los lugares de trabajo, etc.) o pacífico (huelgas de hambre, ollas populares, clases públicas, etc.) tiene una evolución creciente desde antes del Plan. Sin embargo, se verifica una caída en 1993 vinculada fundamentalmente a la reducción de estos conflictos en la industria manufacturera y su incremento en administración pública y servicios sociales. A partir del año '94 aparece de nuevo un fuerte incremento de este tipo de estrategias de lucha, con una proyección muy fuerte para 1995.

Una de las modificaciones más llamativas de la conflictividad asociada a problemas de empleo es una creciente centralización de la gestión del conflicto sobre todo en los sectores de administración y servicios. Luego de las situaciones críticas de los años 89 y 90 en donde la proliferación de conflictos a niveles de lugares de trabajo o localidades fue mayoritaria, el Plan de Convertibilidad tiene un efecto inicial de reducción de la cantidad y el porcentaje de conflictos a nivel de lugar de trabajo y un crecimiento moderado de los conflictos dirigidos por instancias sindicales intermedias locales o regionales. A partir del año pasado y durante este año se vuelve a

observar una alto nivel de regionalización del conflicto combinada con una mayor dispersión por lugares de trabajo.

Otro de los aspectos interesantes a considerar es el nivel y el carácter de la politización de estos conflictos. La formulación de críticas o cuestionamientos a políticas oficiales en el transcurso del conflicto fue aumentando con el Plan. Desde un 25% de conflictos con manifestaciones o declaraciones de tipo político en 1989 pasamos a un 45 % en 1994. Sin embargo, los tipos de impugnación política no pasan por cuestionamientos a la política económica en sí misma sino a la legislación laboral y a las políticas de privatizaciones y de racionalización del sector público. Una vez más se demuestra que el nivel de legitimidad política del plan económico es muy alto y que los cuestionamientos se «desvían» hacia aspectos vinculados con el modelo económico como la reestructuración del estado, las crisis de los sectores de servicios sociales públicos o la flexibilización de la legislación laboral. Aspectos como el tipo de cambio, el nivel de apertura de la economía, la presión fiscal sobre los sectores productivos, la falta de estímulos a la inversión productiva, los estímulos a los negocios financieros, las crisis productivas provinciales, el cuestionamiento a la terciarización económica y a los costos financieros, etc. aparecen muy esporádicamente acompañando a los reclamos dentro del conflicto.

Los conflictos por demandas de aumento salarial

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

Las tasas decrecientes de precios favorecieron el sostenimiento del poder adquisitivo y las empresas utilizaron abundantemente el recurso de conceder miniaumentos fuera de convenio que significaron pequeñas correcciones que acompañaban la inflación. Pero por otra parte, los cambios en la relación salarial fueron muy profundos.¹⁴

Los aspectos más contundentes de esta mutación de las relaciones laborales son:

- ◆ El abandono de los básicos de convenio como referencia fundamental

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

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

◆ El establecimiento de techos implícitos en la negociación salarial al atarla por decreto a la evolución de la productividad (Decreto 1334/91) excluyendo los ajustes salariales nominales por inflación que constituían el parámetro básico de la negociación salarial en la Argentina desde la década del '60. El efecto fue un virtual congelamiento inicial de salarios por desorientación tanto de empresarios como de sindicatos, y luego un progresivo proceso de recomposición de básicos de convenio pero con la inclusión de modificaciones en condiciones de trabajo y cláusulas convencionales que supuestamente conspiraban contra la productividad. En este marco de negociación el esquema implícito era canjear recomposiciones salariales por cláusulas convencionales. Si tenemos en cuenta que los empresarios venían dando aumentos fuera de convenio, estas negociaciones por productividad lo único que hicieron fue blanquear en parte los salarios de bolsillo pero modificar de manera no generalizada pero si significativa las condiciones de trabajo, las relaciones laborales y contractuales que sostenían los convenios colectivos.¹⁵

◆ Los trastornos y distorsiones en la composición de los ingresos salariales que aumentan la flexibilidad de las remuneraciones. De un 30 a un 40 % de los ingresos medios totales de los asalariados provienen de premios, adicionales (fijos o móviles) u horas extras. De esta manera existe una diferencia sustancial entre el sueldo normal y permanente

que incluye los básicos y los adicionales permanentes y el salario de bolsillo que comprende los ingresos salariales por todo concepto. Esta situación permite que ante cualquier situación adversa la empresa pueda ajustar la masa salarial de manera abrupta, suprimiendo horas extras o adicionales.¹⁶

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

Como se ve en el cuadro 5, aparece una clara tendencia a una disminución mucho más grande en los reclamos salariales de los sectores productivos que en los de servicios. Es decir que el descenso en la conflictividad salarial se combina con una terciarización de la misma.

En la industria se observa claramente como la cantidad de conflictos sigue la trayectoria de la negociación colectiva. La conflictividad salarial hasta 1992 fue en creciente ascenso, derrumbándose abruptamente en 1993 con un ascenso moderado en 1994. Esta fuerte asociación entre conflictividad salarial en la industria y negociación colectiva significa que fueron pocos los conflictos por aumentos salariales impulsados desde las bases, las comisiones internas, delegados o fábricas. En este caso, la lucha sindical se orientaba al sinceramiento de los básicos de convenio por incorporación de las sumas que unilateralmente venían pagando las empresas.

Por el contrario, los bancarios con menores problemas de divergencia entre el básico de convenio y el salario de bolsillo y no jaqueados por los cierres y despidos, tuvieron en 1992 un año pico de conflictividad salarial. Estos conflictos tuvieron resultados relativamente exitosos si tenemos en cuenta las estadísticas de salarios y poder adquisitivo, puesto que fueron el sector que mejor se posicionó desde el punto de vista salarial en el Plan de Convertibilidad.

Otro sector cuya conflictividad salarial siguió los pasos de la negociación colectiva fue el de comercio que a partir de 1992, ya firmado el acuerdo salarial, redujo la cantidad de reclamos a menos de la mitad con respecto a los dos años anteriores.

El sector de transporte y comunicaciones, otro de los sectores más beneficiados desde el punto de vista de sus niveles salariales reales durante el plan de convertibilidad, también tuvo una fuerte retracción de sus demandas salariales a partir de 1992.

En los sectores de administración pública la combinación de ajustes presupuestarios con políticas de expulsión de personal y jerarquización

Cuadro 5
CONFLICTOS CON CAUSAS DE AUMENTO SALARIAL SEGUN RAMA DE
ACTIVIDAD

GRANDES RAMAS DE ACTIVIDAD		1989*	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL
AGROPECUARIA	N	1	1	3	1	1	3	1	11
	%	.3	.2	.6	.2	.3	1.0	1.9	.4
EXTRACTIVAS	N	1	5	0	0	0	2	0	8
	%	.3	.9	.0	.0	.0	.7	.0	.3
INDUSTRIA	N	53	78	86	83	31	41	4	376
	%	14.3	13.9	18.6	19.0	9.5	13.9	3.8	14.9
ELECT. GAS Y AGUA	N	18	22	7	3	4	0	0	54
	%	4.9	3.9	1.5	.7	1.2	.0	.0	2.2
CONSTRUCCION	N	3	14	14	5	5	1	0	42
	%	.8	2.5	3.0	1.1	1.5	.3	.0	1.7
COMERCIO	N	5	19	20	9	9	6	2	70
	%	1.3	3.4	4.3	2.1	2.8	2.0	3.8	2.8
TRANS Y COMUN.	N	73	88	67	52	28	40	8	356
	%	19.7	15.6	14.5	11.9	8.6	13.6	11.5	14.1
BANCOS	N	16	21	15	32	12	7	3	106
	%	4.3	3.7	3.2	7.3	3.7	2.4	5.8	4.2
ADMIN. PUBLICA	N	82	138	95	64	68	76	20	543
	%	22.1	24.5	20.6	14.7	20.8	25.9	30.8	21.5
SERV SOCIAL	N	108	154	152	174	161	109	29	887
	%	29.1	27.4	32.9	39.9	49.2	37.1	40.4	35.1
SERV. CULTURALES	N	10	15	2	7	5	4	3	46
	%	2.7	2.7	.4	1.6	1.5	1.4	1.9	1.8
OTRAS	N	1	9	1	6	3	5	0	25
	%	.3	1.4	.2	1.4	.9	1.7	.0	1.0
TOTALES	N	371	564	462	436	327	294	70	2524
	%	100	100	100	100	100	100	100	100.0

* De junio a diciembre/89 ** De enero a abril/95.

Fuente: elaboración sobre la base de información de cinco diarios de tirada nacional.

originó la fuerte disminución de la catarata de reclamos que venía de los años anteriores cuando se habían arrasado los niveles salariales aún los de los escalafones mayores. Recién durante el año pasado se reactiva la presión salarial en la administración pública producto de que se van agotando los efectos de los aumentos dispuestos a través de la jerarquización en 1992.

En los servicios sociales, sobre todo los del sector público (salud y educación), no se operó un mecanismo similar al aplicado en la administración central. En estos sectores, si bien no se produjo una reducción significativa de personal, los niveles salariales que quedaron fueron los previos al Plan que habían soportado todo el peso de las hiperinflaciones y los ajustes presupuestarios permanentes. Así desde los comienzos mismos de la convertibilidad estos sectores fueron los que hicieron punta en el reclamo de mejoras salariales. Los sindicatos docentes y los de los trabajadores de la salud protagonizaron innumerables conflictos salariales que se extendían hacia reivindicaciones por condiciones de trabajo y oposición a las políticas gubernamentales en estas áreas. Por otra parte, estos sectores fueron los más combativos llegando a mantener una importante presencia en los medios de comunicación e impactando sobre la opinión pública. Resulta interesante analizar que la política salarial para estos sectores, especialmente para los docentes, tendió a imitar la del sector privado: los ajustes salariales se daban a través de sumas no remunerativas (no se computan para cargas sociales y aportes) o no bonificables (no se computan para la antigüedad) y por otros componentes variables como el presentismo que llegaron a constituir casi las dos terceras partes del salario de bolsillo. Sin duda estas estrategias salariales buscaron disciplinar el comportamiento muy enérgico que tuvieron las conducciones sindicales contra el congelamiento salarial. En el '94 se opera una caída en la cantidad de reclamos por aumento salarial que no obedece en forma alguna a la disminución de las demandas salariales, sino que quedan eclipsadas por los problemas de racionalizaciones y atrasos en los pagos en provincias y municipios.

La reducción de la conflictividad por demandas de recomposición salarial se acompaña de una merma en la combatividad, es decir, en la utilización de medidas de fuerza. En los dos años previos a la convertibilidad el 55 % de los conflictos por aumentos salariales involucraba algún tipo de medidas de acción directa o de protesta. Esa proporción se redujo al 43% en 1993 para aumentar al 52% en 1994 y en el primer cuatrimestre de 1995. El descenso en la combatividad se explica fundamentalmente por la reducción en la cantidad de conflictos que tuvieron como medida principal a los paros,

el trabajo a reglamento o el quite de colaboración. En cambio las protestas y movilizaciones tuvieron un crecimiento importante en las estrategias de lucha adoptadas por las conducciones sindicales. En el primer cuatrimestre de este año más del 17 % de los reclamos de aumento salarial fueron canalizados a través de movilizaciones y otras formas de protesta. En otros casos, además de las formas de acción sindical también se instrumentaron algunas clases de protestas agitativas o pacíficas pero no convencionales.

Esta modificación en las orientaciones de acción reivindicativa se entiende a partir de su relación con la terciarización de los reclamos salariales y su relación con la crisis generalizada que sufren el hospital y la escuela pública que hacen factible modos de reclamación que pretenden concitar la atención de la opinión pública y los medios de comunicación.¹⁷ Por otra parte, estos sectores están enfrentados con las autoridades por sus diferencias con las políticas de salud y educación, especialmente en lo que hace al régimen de transferencias y provincialización o municipalización de servicios de forma tal que los reclamos salariales cuando surgen se inscriben en una pulseada de carácter político agudo.

El desplazamiento de la conflictividad salarial hacia el sector de administración y servicios sociales, sobre todo en el ámbito estatal, también tiene un efecto de descentralización y dispersión de la conflictividad. El siguiente Cuadro muestra que a partir del año '93, una vez que la mayoría de los sindicatos industriales alcanzaron acuerdos salariales convencionales, y el peso de los reclamos descansa en el sector público y los servicios, los conflictos encabezados por los niveles de conducción nacional de los sindicatos se reducen desde un 42 a un 27 %.

Cuadro 6

NIVELES DE CENTRALIZACION EN SINDICATOS NACIONALES DE LOS CONFLICTOS POR AUMENTOS SALARIALES Y POR DESPIDOS Y SUSPENSIONES

Causas del conflicto	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
Salariales N	1958	243	211	182	90	75	29	979
%	42,6	43,1	45,7	41,7	27,5	25,5	8,8	33,6
Cierres, N	54	59	86	70	113	97	108	566
despidos y %	31,4	24,0	32,6	28,9	39,9	28,1	32,6	30,7
suspensiones								

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

La dispersión no se produce tanto a nivel de empresas, reparticiones o lugares de trabajo que se mantienen con una participación algo más baja inclusive que los niveles previos al plan, sino que son las instancias sindicales que corresponden a provincias o municipios las que comienzan a concentrar el grueso de los reclamos. Estos niveles de conducción regionales o locales pasan desde un 35 % del total de reclamos a un 50% en 1994. En menor medida también suben los conflictos conducidos por instancias multisindicales como coordinadoras de gremios estatales, o las delegaciones regionales de la CGT o de otras centrales sindicales. Aunque no hay disponibles estadísticas precisas, la dispersión de la conflictividad salarial corre paralela con la creciente dispersión salarial en el mismo sector público. Las diferencias en los salarios que las provincias y municipios pagan a sus trabajadores tienden a agrandarse sobre todo en los sectores de educación, justicia y salud.

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

IV. Conclusiones

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

Todas estas características del escenario sobre el que se montaba el papel

protagónico de los sindicatos y el movimiento obrero fueron desapareciendo entre mediados de los '70 y los '80.

Puede decirse que ya no quedan casi puntos de apoyo político-estatales para la acción sindical, sino a lo sumo, y en algunos casos puntuales, favores o prebendas.

Desde el desprestigio en que cayeron sus principales dirigentes ante la opinión pública, hasta su marginación creciente dentro del mismo partido peronista, pasando por una nulificación de su capacidad de presión o influencia sobre los aparatos del estado y las instancias de decisión política y económica, el movimiento sindical debió enfrentar la instauración de un modelo económico-social neoliberal en una situación de extrema debilidad, agudizada por una seria división de la dirigencia gremial que se alinea en tres centrales enfrentadas por distintas actitudes frente al modelo.¹⁸

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

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

sector gremial: ofuscar y hacer intervenir al mismísimo Min. de Economía en el conflicto.

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

Visto desde el interior de las organizaciones, existen fuertes desarrollos a nivel local, provincial y de conformación de instancias intersindicales, a menudo con iniciativas o formas de acción político-sindical divergentes de las conducciones nacionales.

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

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

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

Por empezar, se produce una mutación muy visible de la agenda sindical. El fin de una era de legislación protectora, pleno empleo y presión salarial permanente en contexto inflacionario, obliga a replantear las prioridades. El debilitamiento de la posición sindical en la negociación salarial y la agudización

de los problemas de pérdida de puestos de trabajo y precarización de las relaciones laborales obliga a posicionamientos más políticos y a otro tipo de estrategias reivindicativas.

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

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

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

Bibliografía

- Adam, G. y Reynaud, J.D. *Conflicts des travail et changement*, PUF, Paris, 1978.
- Azpiazu, D., Basualdo, E.M. y Khavisse, M., *El nuevo poder económico*, Bs.As., Legasa, 1987.
- Balvé, Beatriz S., *Los nucleamientos políticos-ideológicos de la clase obrera. Composición interna y alineamientos sindicales en relación a gobiernos y partidos. Argentina 1955-1974*, Bs.As., Serie Estudios N°51 CICSO, 1990.
- Béliz, Gustavo, CGT, *el otro poder*, Bs.Aires, Planeta, 1988.
- Calello, Osvaldo y Parcero, Daniel, *De Vandor a Ubal dini*, 2 tomos, Bs.Aires, CEAL, 1988.

- Del Campo, Hugo, *Sindicalismo y peronismo*, Bs.As., CLACSO, 1983.
- Delich, Francisco, *Crisis y protesta social*, Bs.As., Siglo XXI, 1974.
- Dorfman, Adolfo, «Cambios en la industria Argentina» en *Revista Realidad Económica* N° 80, Bs.As., 1988.
- Edwards, P K. y Scullion, H. *La organización social del conflicto laboral. Control y resistencia en la fábrica*, Madrid, 1987, Ministerio de Trabajo de España, Colección Economía del Trabajo.
- Fernández, Arturo, *Las prácticas sociales del sindicalismo (1976-1982)*, Bs.As., CEAL, 1985.
- *Las prácticas sociopolíticas del sindicalismo (1955-1985)*, 2 tomos, Bs.As., CEAL, 1988.
- Gaudio, Ricardo y Thompson, Andrés, *Sindicalismo peronista/Gobierno radical*, Bs.As., F.F.Ebert-Folios, 1990.
- Giddens, Anthony, *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza, 1979.
- Godio, Julio y Slodky, Javier, *El regreso a la negociación colectiva*, Bs.As., F.F.Ebert, Debate Sindical, 1988.
- Godio, Julio y Wachendörfer, Achim, *Sindicatos y partidos políticos. Experiencias de relaciones sindicatos-partidos en Europa y América Latina*, Bs.As., Fundación F.Ebert, Cuadernos de Debate Sindical 19.
- Graciarena, Jorge, *Poder y clases sociales en América Latina*, Bs.As., Paidós, 1969.
- Gramsci, Antonio, *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el estado moderno*, Bs.As., Nueva Visión, 1987.
- Lucita, Eduardo, «Los conflictos obreros entre 1984 y 1989» en revista *Cuadernos del Sur* N° 10, Bs.As., 1989.
- Lukacs, George, *Historia y conciencia de clase* (1923), España, Grijalbo, 1969.
- Matsushita, Hiroschi, *Movimiento obrero argentino: 1930-1945*, Bs.As., Siglo Veinte, 1983.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, «Entidades gremiales registradas al 28/2/90», Bs.As., 1990, Mimeo.
- *Estructura sindical en la Argentina*, Bs.As., 1987.
- *Boletín de estadísticas laborales* N° 4, 5 y 6, Bs.As., 1988.
- Mouffe, Chantal, «Clase obrera, hegemonía y socialismo» en *Los nuevos procesos sociales y la teoría política contemporánea*, México, Siglo XXI-UNAM, 1986.
- Neffa, J. C. (comp.), *Nuevo paradigma productivo, flexibilidad y respuestas sindicales en América Latina*, Buenos Aires, Ed. Asociación Trabajo y Sociedad, 1994.
- Olin Wright, Erick, *Clase, crisis y estado*, Madrid, Siglo XXI, 1983.
- Palomino, Hector, *Cambios ocupacionales y sociales en la Argentina 1979-1985*, Bs.As., CISEA, 1988.
- Poulantzas, Nicos, *Estado, poder y socialismo*, México, Siglo XXI, 1983.
- *Poder político y clases sociales en el estado capitalista* (1968), México, Siglo XXI, 1985.

- Przeworsky, Adam, *Capitalismo y socialdemocracia*, Madrid, Alianza Universidad, 1988.
- Thompson, Edward P., *Tradición, revuelta y conciencia de clase*, Barcelona, Crítica, 1979.
- Torre, Juan Carlos, *Los sindicatos en el gobierno: 1973-1976*, Bs.As., CEAL, 1983.
- *Sindicatos y trabajadores en al Argentina: 1955-1976*, Bs.As., CEAL, 1984.
- (compilador), *La formación del sindicalismo peronista*, Bs.As., Legasa, 1988.

Referencias

¹ Para el abordaje de la problemática de la relación entre clases sociales y lucha de clases nos remitimos a Przeworsky, Adam: «Capitalismo y socialdemocracia», Madrid, Alianza Universidad, 1988, especialmente el Cap. II. Giddens, Anthony: «La estructura de clases en las sociedades avanzadas», Madrid, Alianza, 1979. Thompson, Edward: «Tradición, revuelta y conciencia de clase», Barcelona, Crítica, 1979. Fundamentalmente el concepto de proceso de formación de clase y el análisis de la doble articulación entre clase y estructura lo encontramos en el importante ensayo de Przeworsky «El proceso de formación de clase», y más antiguamente en Poulantzas, Nicos: «Poder político y clases sociales en el Estado capitalista», 1988, México, Siglo XXI, págs. 112 y ss. Un tratamiento más desarrollado de estos conceptos y referenciado en la historia del movimiento obrero argentino se puede encontrar en Villanueva, Gómez y ot.: «Conflicto Obrero», 1994, Buenos Aires, Ed. Unqui, especialmente la 1era. parte «Hacia una sociología política del movimiento obrero».

² La homogeneidad y consistencia interna de una clase no debe ser un presupuesto. La pérdida de integración social, ideológica y organizativa de una clase es uno de los principales temas de indagación que no presupone la desaparición de su eficacia colectiva sino que presume su *reorientación o transformación*.

³ El equipo de investigadores está compuesto por el Lic. Norberto Zeller, el Lic. Carlos Dasso, el Prof. Luis Palacios, y el Lic. Marcelo Gómez. La asistencia técnica está a cargo de Laura Pasquini. Se registraron 6973 conflictos laborales en total sobre la base de las crónicas registradas diariamente en cinco periódicos de tirada nacional (Clarín, Crónica, Diario Popular, Ambito Financiero y Página/12). Con la codificación de estos registros se elaboró una base de datos estructurada mediante un sistema de variables y categorías que permiten hacer un análisis estadístico multivariable orientado a aportar elementos de juicio empíricos descriptivos acerca de las características que adoptan las prácticas reivindicativas sindicales, *en una etapa signada por los cambios en la estructura económico-social* (Plan de Convertibilidad). Las fuentes hemerográficas utilizadas ofrecen dos tipos de limitaciones. Por un lado, los sesgos en la selección de la información que se publica derivado de las orientaciones periodísticas de cada uno de los periódicos. En este sentido existe una sobrerrepresentación de los conflictos de los sindicatos o empresas más importantes o de mayor significa-

ción en la opinión pública en desmedro de los sindicatos o empresas más pequeñas. Por otro lado, la distribución geográfica de los conflictos se ve afectada por una sobre representación de los conflictos correspondientes a los principales centros urbanos del país en desmedro de las provincias del interior. En octubre de 1992 se realizó una prueba piloto con un relevamiento de 27 diarios provinciales para contrastar la fiabilidad de los registros de los 5 diarios nacionales mencionados. La prueba de diferencia de medias (proporciones) de las distribuciones de frecuencias de la mayoría de las variables registró ajustes adecuados a un nivel de confianza superior al 95% exceptuando en lo que se refiere a la región geográfica y a los niveles de conducción sindical que intervienen en el conflicto. No obstante estas limitaciones, la ausencia de relevamientos continuos por parte del Ministerio de Trabajo, que solamente toma los conflictos denunciados a sus delegaciones y que solamente estaban sistematizados para los años 1986 y 1987, y a que el INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censo) nunca relevó este tipo de información, hace que las fuentes periodísticas utilizadas sean la aproximación que se juzga más adecuada para realizar un relevamiento de tipo cuantitativo como el propuesto.

⁴ La justificación de esta definición es ciertamente compleja, inclusive porque requeriría precisar semánticamente la diferencia entre conflicto laboral y conflicto obrero, por lo que remitimos a los interesados al trabajo "Hacia una sociología política del Movimiento Obrero", editado en "Conflicto Obrero. Transición política..." op. cit. Caps. I y III. Aquí hacemos notar lo siguiente: el conflicto comprende no sólo las medidas de fuerza efectivizadas (como se tiende a pensar usualmente) sino también la expresión pública de una voluntad de alcanzar las reivindicaciones pretendidas (acción declarada) o cursos de acción distintos de las acciones directas que afectan el proceso de producción o trabajo (amenazas, negociaciones, recursos legales, etc.); quedan excluidas las reivindicaciones políticas o ideológicas que no puedan inscribirse en las relaciones sociales de producción, es decir, que no remitan de manera directa a las relaciones entre empleados y empleadores; obviamente se excluyen aquellos reclamos o acciones individuales o realizadas privadamente aunque sus móviles se inscriban en el contexto de las relaciones sociales de producción. Los conflictos fueron categorizados e incorporados a una base de datos de acuerdo a un conjunto de variables: mes y año, provincia, sector de actividad, empresa o repartición, entidad gremial que interviene en el conflicto, nivel de conducción de la organización que lleva adelante el conflicto (comisión interna o cuerpo de delegados, seccionales, sindicatos, federaciones, confederaciones, intersindicales, etc.), causas, motivos, demandas o reivindicaciones que configuran los objetivos de la acción colectiva; las medidas de lucha que especifican la estrategia de acción; la duración de los conflictos y sus resultados, circunstancias especiales como ser la intervención de sectores ajenos al conflicto, participación del Ministerio de Trabajo u otros organismos estatales, represalias de las patronales o factores agravantes del con-

flicto o determinantes de los resultados.

⁵ Las distorsiones de los precios relativos alcanzan proporciones muy peligrosas: mientras los precios minoristas aumentaron el 60 % desde el inicio del Plan, los mayoristas lo hicieron el 18,2 %. De igual forma los precios de los bienes no transables aumentaron casi el 70 % mientras los bienes transables lo hicieron un 40 %. El valor agregado de los sectores no transables aumentó en promedio más del doble de lo que lo hicieron los sectores transables. He aquí una de las paradojas del esquema neoliberal: se propone una mayor integración al mercado mundial con aumento de competitividad pero termina generando un crecimiento mayor de los sectores más protegidos de la competencia internacional, con el agravante que ellos son demandantes netos de divisas e importaciones sin que generen una contrapartida que resguarde el equilibrio de la balanza comercial.

⁶ En la Argentina el IVA es el principal impuesto al consumo que representa el 48% de la recaudación impositiva total.

⁷ Contrariamente a lo que había ocurrido durante el gobierno del Dr. Alfonsín, en donde la CGT realizó 13 paros generales en contra de la política económica. Vale recordar que en 1987 la Confederación General del Trabajo impulsó un programa de 26 puntos entre los que figuraba la moratoria unilateral de la deuda pública externa del país.

⁸ Al principio del Plan, Industria repunta de manera muy fuerte sobre todo por el mayor aprovechamiento de la capacidad ociosa instalada que quedaba del periodo contractivo anterior. Los artículos de la llamada línea blanca, los electrodomésticos y los automóviles fueron los primeros impulsores del incremento tan fuerte de la actividad industrial. Luego la mejora de los precios internacionales y la reactivación interna impulsaron también las siderúrgicas y la fabricación de tractores. A partir de 1993 se estabiliza con un crecimiento por debajo del promedio. En 1993/94 aparecen incrementos significativos en finanzas, servicios sociales y transporte y comunicaciones. En 1995 aparecen severos signos contractivos que afectan principalmente a automotores...

⁹ Véase al respecto "Conflicto Obrero. Transición política, conflictividad obrera y comportamiento sindical en la Argentina", op. cit., Cap. VII.

¹⁰ Es el caso del "Perro" Santillán, Secretario General de trabajadores municipales de Jujuy, una de las provincias más pequeñas del país, que condujo medidas de fuerza masivas que pusieron en jaque a todo el noroeste del país y llegó a polemizar con el mismo Min. de Economía.

¹¹ En el período 1990-94 el Producto Bruto Interno creció el 34,5 % a diferencia de la cantidad de empleo que creció menos del 7 %. En el Agro la elasticidad empleo/producto cayó un 1,8 % en el período 90-93 (es decir, por cada 1 % del producto, el empleo se redujo un 1,8 %). En la industria la elasticidad empleo/producto mostró una reducción de 0,37 % del empleo por cada punto de aumento del producto. En cambio para el promedio de la economía la elasticidad

fue mayor puesto que por cada punto de aumento del producto, el empleo aumentó el 0,20 %. Estas cifras muestran también que el crecimiento agropecuario e industrial, es decir el crecimiento productivo se realizó con reducción de empleo y caída absoluta de puestos de trabajo que fue compensada por la absorción de empleo en el sector de servicios y comercio que tuvieron una gran expansión inicial.

¹² Es interesante el caso de algunas grandes cadenas de supermercados que han establecido entre ellas el acuerdo de no tomar el personal que despiden aún cuando el motivo de despido haya sido ajeno a la responsabilidad del trabajador. De esta forma el antecedente laboral de haber trabajado en un supermercado pasa a convertirse en un perjuicio porque las políticas de personal prioritan la adhesión y la identificación con la empresa más que la experiencia laboral anterior.

¹³ Las distintas figuras de flexibilización del contrato laboral fueron introducidas tímidamente por la Ley Nacional de Empleo 24013 de diciembre de 1991. Los contratos por tiempo determinado, contratos de trabajo-formación, contratos bajo la forma de "promoción" del empleo para jóvenes, trabajos a tiempo parcial, y algunas otras formas excepcionales de contratación trataban de incentivar la generación de empleo bajando costos laborales y riesgos para el empresario tomador de mano de obra. A principios de este año se sancionó la Ley 24467 de régimen laboral para las Pequeñas y Medianas Empresas, que profundiza la flexibilidad de contratación para aquellas empresas de hasta 40 empleados, eliminando las restricciones y requisitos que tenían en la Ley de Empleo. La idea es seguir achicando costos laborales, inclusive los indemnizatorios, para posibilitar que las PYMES puedan hacer frente a la situación de enfriamiento de la economía. Por si fuera poco, se modificó la Ley de contrato de trabajo y ahora al iniciar cualquier relación laboral, los primeros tres meses pasan a considerarse "período de prueba" durante el cual se puede despedir al trabajador sin causa y no hay obligación de pago indemnizatorio.

¹⁴ Una muestra de qué la evolución del poder adquisitivo o el nivel de los salarios reales no está directamente relacionado con los cambios en las relaciones laborales, lo tenemos justamente en el hecho de que a pesar de esta benignidad de las tendencias salariales, a partir de 1993, y por episodios puntuales en una gran industria metalúrgica se fue instalando de hecho en la opinión pública y en el discurso empresarial y de algunos funcionarios del gobierno, la idea de que se podían llegar a bajar los salarios nominales.

¹⁵ Para un seguimiento de los resultados de la negociación salarial bajo el esquema planteado por los decretos 1334/91 y 470/93 puede recurrirse al Informe del proyecto 009 del PNUD y la OIT, "La aplicación del criterio de productividad en la negociación salarial" (octubre de 1993) a cargo de Héctor Szretter.

¹⁶ En consonancia con esta verdadera "flexibilización" de la relación salarial también está el Decreto 333/93 de eximición de cargas sociales a beneficios

extrasalariales. Bajo la forma de vales, reintegros, provisión de bienes en especie o derechos de uso, se está generalizando la práctica de otorgar mejoras de retribución al trabajo sin afectación de las remuneraciones percibidas. Más allá de las políticas de remuneraciones de las empresas y el estado, una situación que también jugó a favor del sostenimiento de los niveles salariales reales fue la vigencia desde 1994 de la rebaja de aportes patronales para los sectores productivos sobre todo del interior del país. Esta baja en la carga impositiva sobre la nómina salarial permitió no tanto una recomposición de las remuneraciones brutas sino una mayor disposición de las patronales para mejorar los básicos de convenio. Así durante el año 94 se registraron mejoras reales tanto en las remuneraciones brutas como en los salarios de convenio.

¹⁷ Debemos recordar a título de ejemplo solamente que los médicos y los trabajadores de la salud de algunos hospitales del conurbano bonaerense llegaron a protestar cortando con una sentada un puente de acceso a la Capital ocasionando un gigantesco embotellamiento en 1993, y que los sindicatos docentes realizaron una marcha federal masiva con la participación de los docentes de casi todas las provincias en 1992.

¹⁸ La organización más importante, la Confederación General del Trabajo (CGT) que nuclea a la mayoría de los gremios industriales y a los grandes gremios, adoptó una posición de negociación con críticas pero sobre la base de la plena aceptación del modelo económico. El Congreso de los Trabajadores Argentinos (CTA), que nuclea a los sindicatos docentes y de estatales más combativos, desde 1992 propugna una oposición frontal al gobierno y a este "modelo socialmente excluyente". Esta central tiene una alianza política y electoral con el Frente Grande, partido político de reciente formación opositor al gobierno. El Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA), escisión del año pasado de la CGT, nuclea principalmente los principales gremios del transporte y propone adoptar una posición de confrontación en alianza con la CTA. Tanto en los sectores negociadores como en los opositores tenemos estrategias diferenciadas en lo que respecta a la conflictividad laboral. Tenemos estrategias más ofensivas relativamente exitosas (Bancarios y Transporte); también hay que computar estrategias defensivas combativas exitosas (docentes) y estrategias defensivas negociadoras fracasadas (ferroviarios, petroleros, textiles, metalúrgicos). También estrategias ofensivas combativas fracasadas (telefónicos al comienzo del Plan, aeronáuticos ante la privatización, docentes en sus reclamos salariales) y estrategias ofensivas negociadoras exitosas (construcción, comercio en los inicios del Plan, personal civil de la Nación).