



Editorial

La inflación es la excusa

Por Victorio Paulón - Las centrales patronales y el FMI coinciden en advertir sobre el peligro de la inflación. Paralelamente acusan a los aumentos salariales y a las luchas por mejores condiciones de trabajo como responsables del aumento de los precios. Ya demostramos en el número anterior de Engranajes la falsedad del argumento que sostiene los empresarios: los aumentos salariales logrados con las últimas luchas representan una mínima parte de las extraordinarias ganancias por productividad obtenidas por las empresas. Reiteramos: admitir la postura de los empresarios significa renunciar a recuperar todo lo perdido por los trabajadores en la década de los '90 cuando se pulverizaron los salarios y el empleo.

Los últimos aumentos de precios, particularmente en la canasta de bienes de consumo popular, no fueron provocados por mayores salarios o los nuevos convenios. Todo lo contrario, la inflación siempre fue la forma clásica en que los grupos económicos sacan beneficios del bolsillo de los trabajadores. Los exportadores de alimentos buscan en el mercado interno las mismas ganancias extraordinarias que tienen por las exportaciones. Los oligopolios productores de bienes y servicios y el comercio ultraconcentrado son los verdaderos formadores de precios.

El gobierno cuenta con herramientas para bajar los precios de la canasta alimentaria, entre otras cosas, puede aumentar las retenciones a las exportaciones. Además podría encarar una reforma tributaria profunda que disminuya la carga impositiva de los trabajadores y de las pequeñas y medianas empresas. En efecto, que los grandes grupos paguen los mismos impuestos que se pagan en los países desarrollados.

Ya estamos llegando a la trágica y ridícula situación que el impuesto a las ganancias alcanzará a algunas categorías de trabajadores, mientras las grandes empresas continúan gozando de múltiples mecanismos de evasión o elusión de sus cargas tributarias. Las extraordinarias ganancias acumuladas por distintas ramas de la industria en los últimos años, que se exponen en el estudio que publicamos en este número, constituyen una contundente evidencia de que se pueden aumentar salarios sin menguar la rentabilidad y las futuras inversiones.

Las empresas no pueden ocultar la algarabía del buen momento que disfrutan, lo aseguran en sus encuentros privados, aunque como el pastor mentiroso siempre se quejan en público y advierten sobre peligros imaginados, a veces, sin demasiada astucia. Para ello cuentan, como siempre, con la complicidad de los técnicos del FMI y sus socios, los gurúes locales.

Convenio siderúrgico

Luego de tres lustros el salario vuelve a ser convencional

Tras dos plebiscitos en Siderar se cerró un acuerdo parecido al logrado en Acindar y Siderca. La recomposición promedio fue de 400 pesos con un importante crecimiento en los básicos de convenio. Lo más importante es haber logrado después de tres lustros que el 70 por ciento del salario esté reflejado en el valor de la hora y vuelva a ser convencional.

El mecanismo de aumento en la categoría del peón (la más baja de la escala de la UOM) a 4 pesos, con cláusulas de absorción, llevó a cambiar voces (1) de pago que reflejaban sumas fijas por incremento en los salarios básicos que pagaban las empresa atados a voces convencionales.

Hoy tenemos nuevamente negociación colectiva a nivel nacional con pisos salariales, que aunque insuficientes, empiezan a poner límites a la superexplotación y al trabajo semiesclavo.

La negociación no está cerrada dado que aún falta trasladar a las empresas contratistas esta recomposición salarial. Estamos en presencia de dos patronales globales -Tenaris y Arcelor (2) - vanguardias en producción de aceros largos y planos y tubos que son realmente "pesados" en el mercado mundial. Creo que debemos prestar atención a estas negociaciones porque marcan un rumbo en el resto de los acuerdos sectoriales en nuestro país.

No se puede hablar de salario básico universal de 800, 1.000, o 1.800 pesos sin comprender como funciona el salario convencional después de 15

años sin negociación colectiva. El debate está nuevamente planteado en una estrategia de recuperación paulatina o en un modelo de vanguardia que "arrastre por el ejemplo".

Esto está hoy muy presente en todos los conflictos salariales y debe ser centro del debate del movimiento sindical.

1) Se llaman voces a los distintos renglones o rubros, algunos convencionales, o sea contemplados en el convenio colectivo, (en el caso de Acindar, por ejemplo, el básico, la antigüedad, caloría y peligro y horas nocturnas).

2) En Siderar, la antigua Somisa, que forma parte del grupo Techint-Tenaris, producen acero plano y trabajan 3.000 compañeros, en puestos directos, más 2.000 contratistas. En Siderca fabrican tubos sin costura para pozos petroleros, tendidos de gas o alta presión, con una planta de 3.000 compañeros y más de 1.000 contratistas.

Solidaridad con Sulfacid

Por Daniel Santillán - El encuentro de Intendentes y dirigentes políticos y sociales solidario con los trabajadores de Sulfacid, fue una oportunidad para hablar del potencial que se concentra en este Cordón industrial.

De aquí se exportan 7500 millones de dólares; salieron 60 millones de toneladas de cereal, todas las empresas del cordón están exportando muy bien, somos la segunda cuenca lechera del mundo y el primer país exportador de soja. El año pasado operaron en el Puerto San Martín 3.200 buques. Por el peaje de Puerto San Lorenzo pasaron 7 millones de camiones. Hay que agregar la actividad de las industrias químicas, la celulosa, las empresas contratistas que están creciendo al amparo de las aceiteras.

Estamos en un momento fulgurante de la zona. Uno pasa por la ruta y vuelve a ver en los refugios grupos de 15, 20, 30 trabajadores esperando el colectivo, garitas que el menemismo había vaciado.

También aprovechamos para decirles que ellos tienen que empezar a exigir a los empresarios que devuelvan esas enormes ganancias en inversiones y que el Estado tiene que

dejar de poner plata para ayudarlos a invertir. Nosotros hemos visto cómo la mediocridad y la corrupción de muchos políticos hizo que nos acostumbraran a administrar la miseria y no a compartir las ganancias. Hoy aquí en este Cordón tendríamos que estar viviendo en un oasis. En estos años hemos aprendido dos cosas, una: que hay que aprender a decir no y otra que a los empresarios hay que exigirles que no se lleven toda la plata, que la vuelquen en la industria. Estamos mendigando una ambulancia y Planes Trabajar. Del banco Provincia de Santa Fe de Capitán Bermúdez salen mensualmente 2.500 Planes Trabajar, con lo que juegan muchos políticos de este Cordón.

Nosotros no somos merecedores de un Plan Trabajar. Hoy hay muchas posibilidades de vivir mejor. Se deben mejorar los salarios y las condiciones de trabajo. Y nosotros tenemos la obligación de reflatar la vieja Intersindical, con la comunión que tenemos con los compañeros de Villa Constitución, de Zárate, de Campana, de Baradero, ensamblar con todo Santa Fe y como antaño con los sindicatos combativos de Córdoba. Acercarnos a los nuevos compañeros que pelean por las mismas cosas.

Sulfacid resiste los despidos

Una empresa emblemática del capitalismo salvaje

La empresa Sulfacid, de San Lorenzo, provincia de Santa Fe, está en conflicto. Forma parte de un rosario de fábricas que se emplazan desde Puerto San Lorenzo hasta Campana. Se trata del famoso Cordón industrial. La vida de su gente está indisolublemente ligada a su historia. Atravesó épocas de esplendor en los años '70 llegando a sumar 60.000 obreros sindicalizados, hoy no superan los 20.000.

Tras los tiempos de terror, con la desaparición y prisión de sus comisiones internas y cuerpos de delegados, durante los años del menemismo se vivió el cierre de numerosas fábricas que habían sido florecientes años atrás. Mientras crecían los yuyales donde había puestos de trabajo, muchas familias debían acomodarse a humillantes planes asistenciales. Los habitantes del Cordón llevan impresa en sus historias familiares la vida de cada fábrica, de cada compañero desaparecido, de grandes luchas y conquistas. Y en la memoria colectiva resuenan palabras que se dijeron y se repiten hoy: "si se lucha se puede"; recuerda Daniel Santillán, secretario general del Sindicato Químico de la zona y secretario de Relaciones Internacionales e Institucionales en CGT de San Lorenzo.

En Sulfacid trabajan alrededor de 350 compañeros. La empresa fue parte de las 104 del Grupo Bunge y Born, comprada luego por Sánchez de Losada el grupo boliviano COMSUR. Produce zinc y ácido sulfúrico que vende en el mercado local, entre otras empresas a Aluar, mientras el 82 por ciento de la producción se exporta.

Mientras Sulfacid se ubicaba como gran exportadora, en los últimos 15 años se registraron 52 compañeros muertos de cáncer, seguramente por efecto de los gases emanados de los químicos que se procesan en la planta, destacó Santillán a Engranajes.

Sulfacid quiere imponer un convenio de empresa, rechazando lo acordado en junio pasado entre la Cámara de las Industrias Químicas y la Federación que agrupa a los sindicatos químicos. Con ese objetivo, acompañada por ICI-Duperial, implementan una estrategia típica del capitalismo salvaje. Se presenta al ministerio de Trabajo con una imaginativa contabilidad para argumentar una situación de crisis, lo que les habilitaría a despedir, reestructurar y modificar unilateralmente las cláusulas convencionales. En esa lógica, Sulfacid ejecutó 165 despidos como chantaje para que se acepten las condiciones que pretende imponer. La lucha está planteada y requiere de la solidaridad de todo el Cordón industrial y de los trabajadores de todo el país.

¿Podrías darnos un panorama de lo que está pasando?

En junio de este año, la Cámara Química con la Federación acuerdan un aumento del 116 por ciento. De esta forma en enero del año próximo un trabajador químico cobraría 1.100 pesos, le agrega a nuestro convenio tablas salariales nuevas. A este 116 por ciento, que se va dando acumulativamente de junio a enero, Sulfacid tendría que agregar el 34 por ciento, lo cual mejora un poco la situación de los trabajadores para enero del 2006. El compañero que se inicia cobraría 1.340 pesos. Sulfacid, junto con la empresa ICI-Duperial firman este acuerdo, lo homologa el Ministerio de Trabajo y a la semana, al principio de septiembre, se presentan las dos empresas pidiendo una crisis preventiva...

¿A qué se refiere ese 34 por ciento que tendría que pagar Sulfacid?

Lo del 34 por ciento es algo particular que rige en nuestra empresa y tiene que ver con el tema insalubridad. En el año 1974 la insalubridad se logra en una sección que se llama Sulfúrico. Del año 74 al 76 esa sección trabaja seis horas. De común acuerdo con los trabajadores se pasa a trabajar las ocho horas, pero por ese alargue de la jornada se logra que la empresa compense a los trabajadores con un 33,33 por ciento más del salario. Esto se convierte en el famoso Código 34, por lo que esta empresa es la única a nivel nacional que por sobre el salario que discute la Federación tiene que pagar un 34 por ciento más. En plena dictadura, el ministro de Trabajo, Llamil Reston, saca un decreto por el que elimina el 34 por ciento.

¿Por qué denuncia Sulfacid una situación de crisis, por los aumentos?

Este recurso de presentar la situación de crisis ya lo habían usado cuatro años atrás. Cuando nos notificamos de la nueva presentación, tomamos vista del expediente, contestamos diciendo que, en primer lugar, cuando una empresa presenta esta situación dos veces en cuatro años debe tener un problema con sus gerentes, no con los trabajadores. En la actualidad el precio del zinc en el mercado internacional es de 1358 dólares la tonelada; Sulfacid fabrica 125 toneladas de zinc por día, en los años '80 fabricaba 80 toneladas y trabajaba con 420 obreros. Es decir que nosotros en estos años perdimos 80 compañeros y la empresa fábrica 45 toneladas más por día. De ácido sulfúrico produce un promedio de 180 toneladas por día a un valor de 105 dólares por tonelada. Sulfacid fue premiada por la provincia de Santa Fe como una de las cuatro empresas que más exporta, las otras son Acindar y Vicentin. Según la revista Mercado la minera Aguilar que pertenece al mismo grupo COMSUR está en el puesto 244 y Sulfacid en el 283, dentro de las 500 empresas que más exportan en el país. De acuerdo a esos datos, Sulfacid gana 50 dólares cada 25 segundos. Hay que aclarar también que antes de la devaluación, con el uno a uno, el precio del zinc que históricamente era de 1.050 dólares había bajado a 830 y los sueldos se pagaban a precio dólar. El ministerio de Trabajo no homologó la presentación de crisis, ni de Sulfacid, ni de ICI-Duperial.

¿Cuál es la reacción de la empresa?

En reprimenda Sulfacid despide a 165 compañeros ofreciendo un 50 por ciento de indemnización. Es decir actúan como si efectivamente se hubiera aceptado el procedimiento de crisis.

¿Se efectivizan los despidos?

Nosotros lo que hacemos es publicar en un transparente en la fábrica la lista de los 165 presuntos despedidos. Cuando llega la primera ejecución de los primeros 40, por asamblea se decide el paro. Aquí hay que recordar que en la anterior situación de crisis, en el 2001, los trabajadores ofrecen una propuesta de crédito, costado por ellos mismos a cambio de que no se produzca ningún despido. En una actitud extraordinariamente solidaria con sus compañeros, los trabajadores deciden ceder un 20 por ciento de sus salarios, a modo de crédito para financiar a la empresa.

Probablemente la empresa especula con reproducir ese hecho, que en su momento le resultó un verdadero negocio porque lo terminó pagando en pesos o pretendiendo negociar compañeros. La táctica nuestra esta vez fue diferente. Les decimos a los compañeros: esta vez hay que ir "con los tapones de punta" ¿En qué consistía esto? Agarrar el listado y ponerlo en el transparente. Cuando los muchachos vieron esto se pusieron locos, se armó un despelote terrible y cada compañero empezó a pasearse por la fábrica con el número de despedido y su lugar en la lista escrito en un papel. Los veían todos los proveedores, se armó un lío bárbaro, también bajó la producción.

Uno se puede imaginar cuánta angustia generan estas maniobras de la empresa.

Por supuesto. Lo vemos muy clarito en nuestra obra social, esos días creció el nivel de enfermedad, las consultas al centro médico. Dos compañeros con problemas psiquiátricos, situaciones de estrés en las familias, chicos con problemas psicológicos. Fue un golpe durísimo, pero nosotros respondimos con fuego. Dicen que "al fuego hay que apagarlo con fuego" La asamblea determinó paro por tiempo indeterminado hasta tanto se reincorporaran a los 165 compañeros. La empresa instala en la puerta unos pilotes con cadenas enrejadas y nos clava allí policías. Por otro lado ya habían sacado 3.000 toneladas de zinc para mantener el abastecimiento a los proveedores, ya que se veían venir el conflicto. De alguna manera nos sacaban margen de negociación. Nosotros nos jugamos a que fuera acatado el paro y así fue. Una nueva asamblea en el sindicato resuelve ir a tomar posesión de la carpa. La carpa quedó instalada allí desde un conflicto anterior y forma parte del paisaje del lugar. Éramos aproximadamente 200. Avanzamos hacia la carpa y saltamos la reja, sacamos las cadenas, el andamiaje, lo tiramos todo a la zanja, corremos los camiones y nos instalamos.

¿A esta altura del conflicto hay alguna muestra de respaldo a la situación que atraviesan?

Sucedó un hecho inédito y de gran importancia. A instancias del compañero diputado Aldo Estrada se convoca al senador del PJ del departamento de la zona y juntos hacen una convocatoria a todos los intendentes del Cordón, pertenecientes a todo el arco político, desde Granadero Baigorria, pasando por Bermúdez, Fray Luis Beltrán, Puerto San Martín, Timbúes, todos. Asistieron alrededor de cien personas a una reunión que se realizó en el Centro de Jubilados de Fray Luis Beltrán. Fue un hecho histórico. Mientras se cumplía el paro total en la fábrica. En ese mismo día había elecciones en la planta de Petroquímica Bermúdez, que también pertenece a nuestro sindicato. Gana con el 90 por ciento de los votos la lista blanca, encabezada por el compañero Juan Carlos Giachello secretario adjunto de nuestro sindicato.

Los incrementos salariales son imprescindibles para mejorar la equidad y no generan inflación

En el número anterior de **Engranajes**, señalábamos que la propuesta empresaria de subir los salarios en función de futuros incrementos de la productividad sólo podía contribuir a congelar la actual distribución del ingreso, la cual es la más regresiva de toda la historia argentina. Asimismo, dicho argumento constituye un nuevo caso de desmemoria, por cuanto durante los años '90 la productividad creció sustancialmente por encima de los salarios a pesar del compromiso explícito de que ambas variables evolucionarían en forma similar.

Durante la Convertibilidad, una parte mayoritaria de las ganancias de las empresas oligopólicas industriales provenían de la valorización financiera sustentada en el endeudamiento externo y su valorización en el mercado interno (mediante la compra de títulos públicos y otras operaciones financieras) para finalmente ser remitidas al exterior. En esas circunstancias la falta de competitividad del sector industrial -derivada entre otros factores de la apertura externa agudizada por la sobrevaluación cambiaria, los precios relativos favorables a los servicios públicos privatizados y el elevado costo financiero interno- llevó a que la recomposición de la tasa de ganancia del sector se realizara a expensa de los trabajadores y de los ingresos estatales, mediante la reducción salarial, los despidos masivos y las sucesivas rebajas en los aportes patronales y otras cargas laborales.

Sin embargo, tras la salida de la convertibilidad dicha falta de competitividad se revirtió pero el ajuste sobre el salario real, lejos de verse alterado, se ha profundizado. En efecto, a partir de 2002, la tasa de ganancia de los empresarios industriales creció en forma desmesurada por el avance del capital sobre el trabajo y complementariamente por la modificación de otros precios relativos que la favorecieron.

La sustancial reducción de los salarios reales y el no traslado de las ganancias de productividad, es uno de los factores de mayor relevancia en la recomposición de la ganancia empresaria. Estrechamente vinculada a la caída salarial, y tan importante como ella, se encuentra la profunda expulsión de mano de obra sectorial que se lleva a cabo en esos años. De acuerdo a la información disponible la ocupación formal industrial se redujo en alrededor del 20% entre 1997 y 2002 (aproximadamente 150 mil ocupados) que no sólo potenció la desocupación a nivel global sino también un notable incremento de la intensidad del trabajo de los que mantuvieron sus puestos de trabajo. En otras palabras, la rentabilidad creció en buena medida debido a la creciente productividad, la cual se incrementó fundamentalmente debido a una mayor explotación de la fuerza de trabajo.

Asimismo, otras modificaciones en los precios relativos potenciaron la rentabilidad de las firmas industriales en el mismo sentido. En primer lugar, debido al congelamiento de las tarifas de los servicios públicos. En segundo lugar, como consecuencia del mayor incremento de los precios industriales (aumentaron 130% entre el 2002 y la actualidad) que los minoristas (que crecieron un 67% en el mismo período). Esto quiere decir que los empresarios industriales pudieron recomponer sus márgenes frente al segmento comercial minorista vinculado al mercado interno. En tercer término, cabe señalar la sustancial reducción del costo financiero.

A modo de ejemplo, podemos observar lo ocurrido con la rentabilidad en seis ramas industriales de gran importancia en el tejido manufacturero argentino y, por lo tanto, en la formación de los precios. Como se puede observar en el Cuadro 1, el salto en la rentabilidad que se verifica entre 1997 (uno de los años de mayor crecimiento de la convertibilidad) y 2002 (es decir, tras la salida del régimen convertible) es notable. La rentabilidad de estas seis ramas industriales creció, en promedio, nada menos que un 89%, con algunos casos extremos como el de molienda de trigo y otros cereales (creció un 244%) y el papel (+106%). Con posterioridad, la rentabilidad del promedio de estas ramas cae levemente (3,6% en 2003 con respecto a 2002) pero como compensación en ese año el nivel de actividad económica crece sustancialmente, hecho que se repetiría en los dos años posteriores. En 2004, la rentabilidad promedio de estas seis ramas vuelve a subir, en este caso un 4,7%.

En otras palabras, la evidencia muestra en forma contundente que tras la devaluación de la moneda, mientras los trabajadores industriales que conservaron sus puestos de trabajo sufrieron una severa caída en su salario real y una lenta recuperación desde el año pasado, los empresarios manufactureros pudieron recomponer sus ganancias superando ampliamente lo que obtenían durante la Convertibilidad. Cabe asimismo señalar que la mejora salarial se ha debido más a la iniciativa gubernamental que a las intenciones del sector empresario.

Cuadro N° 1**Indice de rentabilidad en seis ramas industriales, 1997-2004**

(base 1997=100)

	Molienda de trigo y otros cereales	Papel y productos de papel	Sustancias químicas básicas	Productos de caucho	Minerales no metálicos	Industrias básicas de hierro y acero	Promedio de las seis ramas
1997	100	100	100	100	100	100	100
2002	344	206	184	130	147	198	189
2003	295	200	159	154	146	205	182
2004	255	169	177	127	156	224	191

El ajuste sobre los trabajadores resulta evidente cuando se compara en cada una de estas ramas la evolución entre salarios y productividad. Como se puede apreciar en el Cuadro 2, en las seis ramas analizadas las ganancias de productividad no fueron trasladadas a los salarios sino que fueron apropiadas por los empresarios de cada sector. Se trata de 5.690 millones de pesos acumulados entre 2002 y 2004. A esto cabe adicionar lo acumulado entre 1992 y 2001, los años de la convertibilidad, que acumularon 4.100 millones de pesos. Es de resaltar que estas ganancias extraordinarias en los 3 años posteriores al fin del régimen de convertibilidad fueron superiores al acumulado de los 10 años que duró el régimen convertible.

Si hacemos el análisis por cada trabajador, podemos concluir que en los años de la postconvertibilidad, si se hubiese producido el traslado de ganancias de productividad

a salarios que hoy los empresarios proponen (pero hacia adelante), los trabajadores de estas seis ramas debieran haber ganado el año pasado \$1213 adicionales por mes en el caso de los ocupados en la rama de molienda de trigo y otros cereales, \$1171 pesos más por mes en el caso de los trabajadores de la industria papelera, \$3297 adicionales por mes para los trabajadores de la química, \$741 más por mes para los trabajadores del caucho, \$684 adicionales por mes para los trabajadores ocupados en la rama de minerales no metálicos y \$2953 más por mes para los trabajadores de la industria siderúrgica.

Esto explica claramente por qué los empresarios prefieren "mirar para adelante" en esta ocasión, de lo contrario, si fueran consecuentes con lo manifestado, tendrían que otorgar aumentos salariales de manera inmediata.

Cuadro Nro. 2**Productividad y salarios en seis ramas industriales**

	Molienda de trigo y otros cereales	Papel y productos de papel	Sustancias químicas básicas	Productos de caucho	Minerales no metálicos	Industrias básicas de hierro y acero
Diferencia total entre Productividad y Salarios (en millones de pesos)						
1992 - 2001	1.012	-35	921	-313	475	2.049
2002 - 2004	675	763	1.711	184	450	1.907
Diferencia anual entre Productividad y Salario (en millones de pesos)						
1992 - 2001	101,2	-3,5	92,1	-31,3	47,5	204,9
2002 - 2004	225,0	254,3	570,3	61,3	150,0	635,7
2002	237	229	533	57	78	553
2003	214	259	551	64	176	640
2004	224	275	627	63	196	714
Brecha entre productividad y salario por trabajador (en pesos)						
1992 - 2001	+65.106	-6.101	+53.041	-32.717	+14.412	+88.586
2002 - 2004	+48.269	+40.627	+111.360	+27.517	+20.819	+97.438
2002	+18.414	+12.514	+35.755	+9.186	+3.971	+29.010
2003	+15.294	+14.062	+36.047	+9.439	+8.637	+32.995
2004	+14.560	+14.052	+39.559	+8.892	+8.210	+35.434
Actividades	Productos de molinería, almidones y alimentos para animales	Pasta de madera, papel y cartón. Envases y artículos de papel y cartón	Sustancias químicas básicas, abonos, plásticos de caucho sintético.	Cámaras, y otros productos y de caucho , cemento, hormigón	Productos de cerámica .arcilla,cal, yeso,	Siderurgia

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

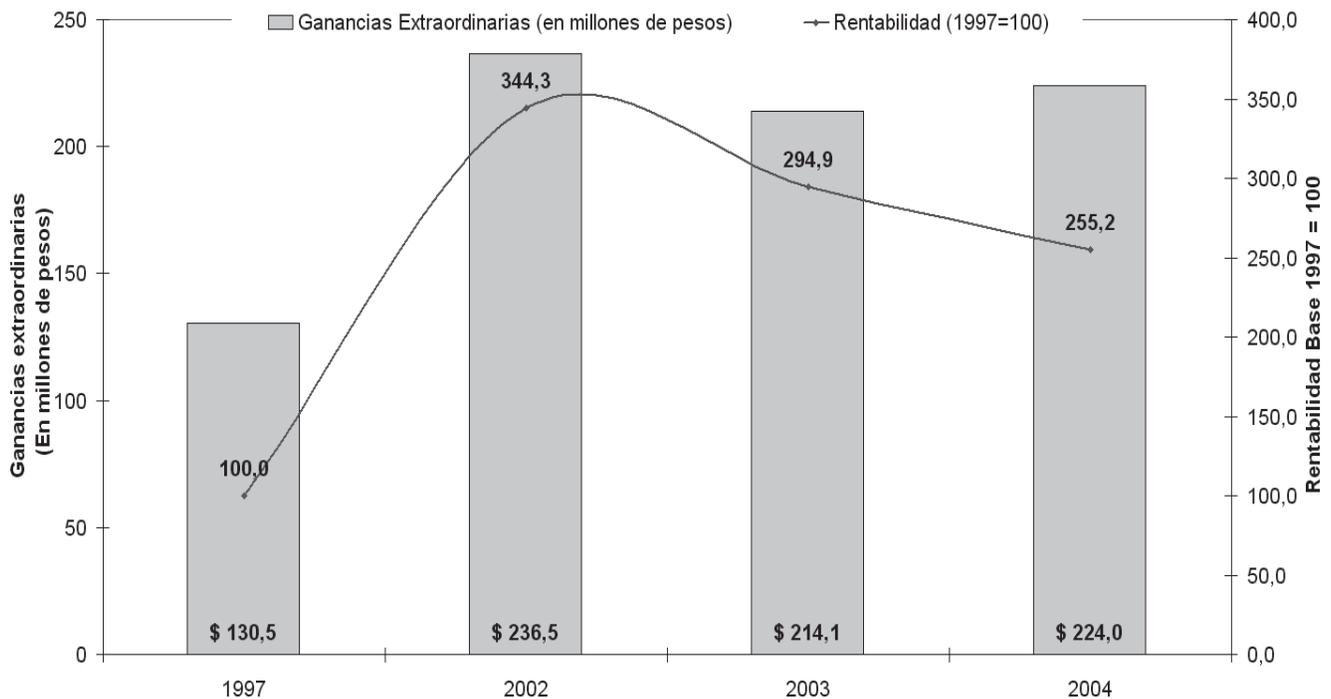
Rentabilidad, productividad y salarios en el período 1991-2004: cara y ceca del proceso de desindustrialización.

Como forma de profundizar el análisis de esta problemática, a continuación se analiza la evolución de la productividad, los salarios y la rentabilidad de los seis sectores de la industria manufacturera antes señalados.

En el sector productor de **molienda de trigo y otros cereales**, la modificación de los precios relativos y la reducción de los salarios resultó claramente favorable para los

empresarios, ya que realizando una comparación entre puntas (1997-2004) se observa un crecimiento del 150% del nivel de rentabilidad, mientras que casi se duplicó la masa de ganancias extraordinarias apropiadas, producto del mayor crecimiento de la productividad con respecto a los salarios, cuya diferencia alcanzó los 224 millones de pesos en el año 2004 (ver gráfico N° 1).

Gráfico N° 1. Evolución de la rentabilidad y de la masa de ganancias extraordinarias. Alimento balanceado, molienda de trigo y otros cereales. 1997 - 2004.



Fuente: elaboración propia en base a datos y metodología INTI e información del INDEC.

De hecho, la evolución de ambas variables fue prácticamente similar. La devaluación de la moneda determinó un incremento abrupto tanto de la rentabilidad como de la masa de ganancias extraordinarias apropiadas por los empresarios. Si bien en los años siguientes se contrajeron en comparación con el año 2002, lo hicieron sobre la base de un espectacular crecimiento.

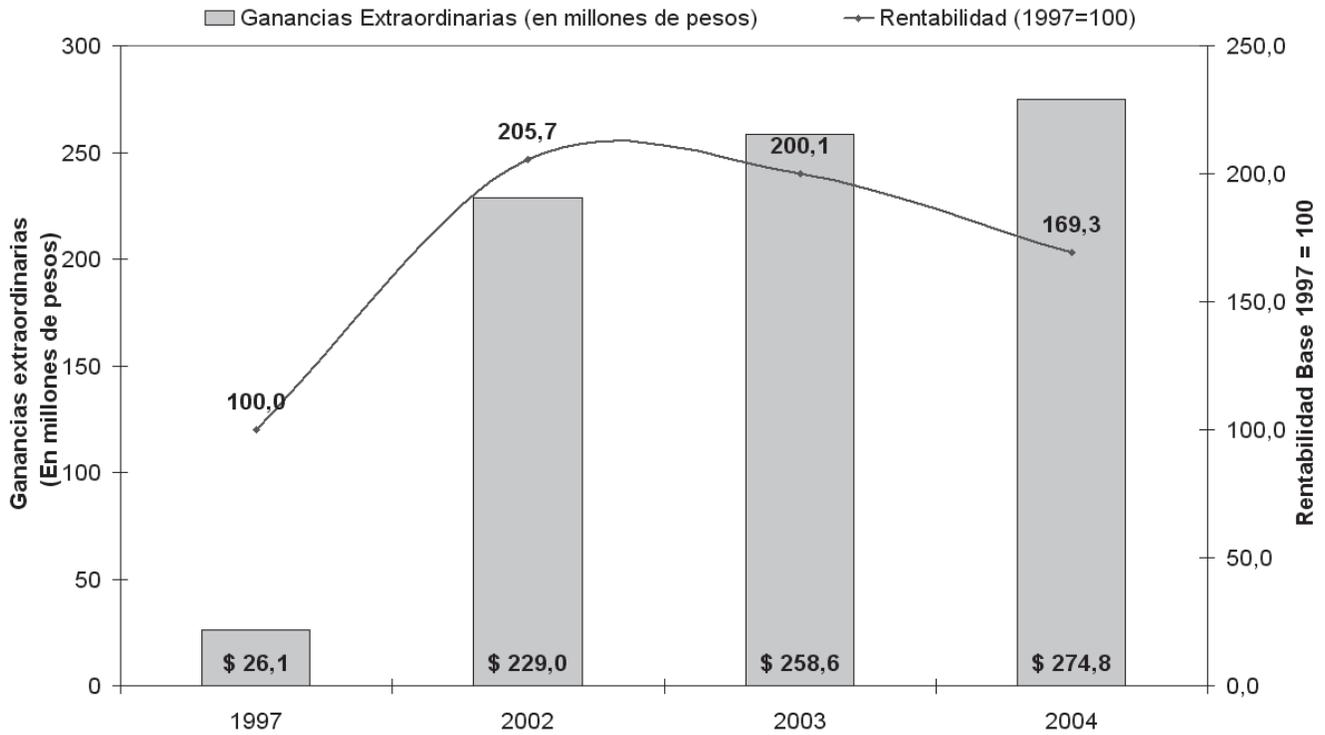
En la rama de actividad dedicada a la fabricación de **papel y productos de papel** se observa un comportamiento similar al sector anterior, aunque los niveles de rentabilidad no se incrementaron en la misma cuantía. En efecto, en el año 2004 la rentabilidad fue un 70% superior a la registrada en el año 1997, mientras que la masa de ganancias extraordinarias apropiadas por los empresarios presenta un comportamiento creciente en la totalidad del período analizado (ver gráfico N° 2). De esta manera, se observa que el incremento de la rentabilidad tiene su correlato en el significativo crecimiento

de la masa de ganancias extraordinarias, que llegó a ser en el año 2004 más de 10 veces superior a la registrada en el año 1997.

Al igual que en los otros dos sectores analizados, en el de fabricación de **sustancias químicas básicas** la rentabilidad alcanza un nivel máximo en el año 2002, cuando se sitúa un 84% por encima del nivel del año 1997. Si bien, en el año 2003, se reduce, vuelve a recuperarse al año siguiente, alcanzando casi el mismo nivel del año 2002 (ver gráfico N° 3). Por otro lado, como la productividad creció por encima de los salarios a lo largo de la totalidad del período analizado, se verificó un incremento sistemático de las ganancias extraordinarias apropiadas por los empresarios. De esta forma, la masa de ganancias extraordinarias se triplicó entre los años 1997 y 2004, pasando de 200 millones de pesos a 627 millones de pesos en el año 2004.

Gráfico N° 2. Evolución de la rentabilidad y de la masa de ganancias extraordinarias.

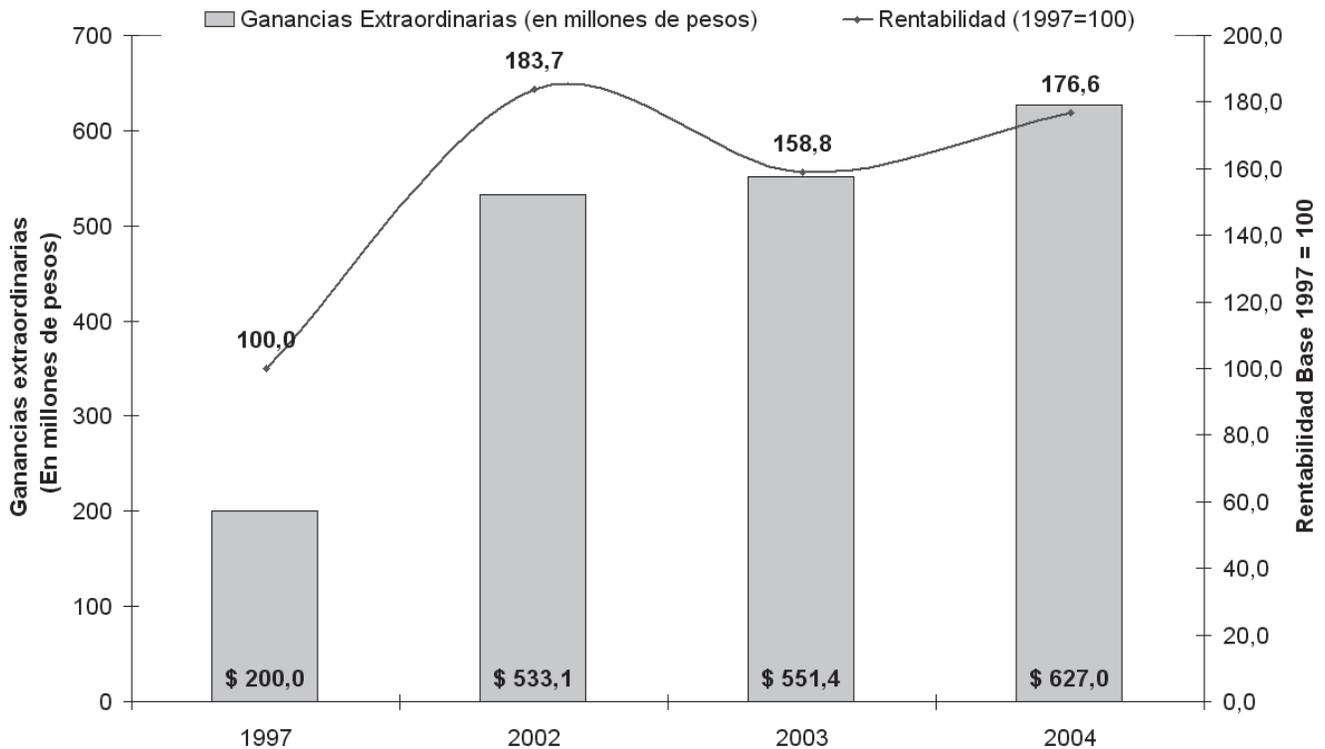
Fabricación de papel y productos de papel. 1997 - 2004.



Fuente: Elaboración propia en base a datos y metodología INTI e información del INDEC.

Gráfico N° 3. Evolución de la rentabilidad y de la masa de ganancias extraordinarias.

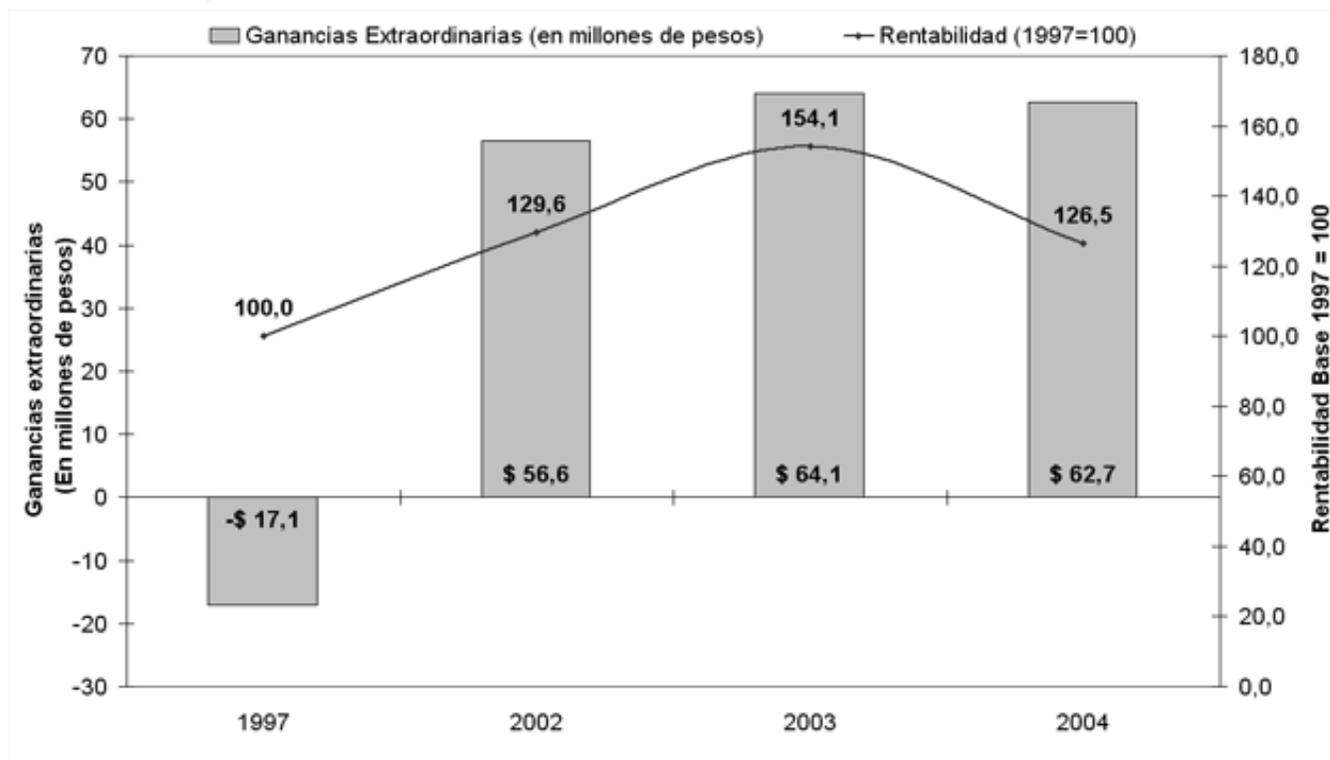
Elaboración de sustancias químicas básicas. 1997 - 2004.



Fuente: elaboración propia en base a datos y metodología INTI e información del INDEC.

El sector dedicado a la **fabricación de productos de caucho**, tras la devaluación de la moneda, registró el menor aumento de la rentabilidad entre los sectores analizados (ver Gráfico N° 4).

Gráfico N° 4. Evolución de la rentabilidad y de la masa de ganancias extraordinarias. Fabricación de productos de caucho. 1997 - 2004.



Fuente: elaboración propia en base a datos y metodología INTI e información del INDEC.

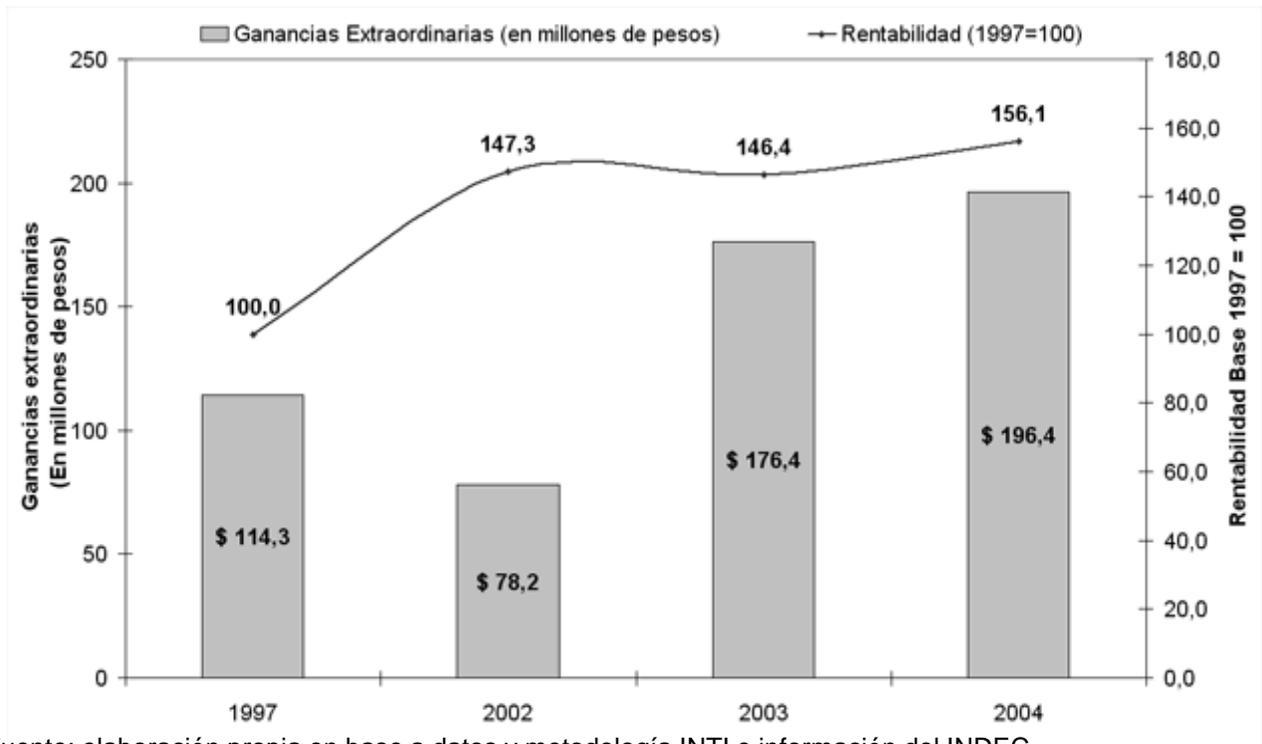
La reducción de la rentabilidad en el 2004 no se explica por la incidencia salarial pues las remuneraciones se comprimieron notablemente. Dicha contracción, en el caso de las cubiertas está muy probablemente vinculada a la presión sobre sus precios que ejerce el sector automotriz así como por el encarecimiento relativo de los insumos intermedios requeridos en el proceso de producción de este tipo de bienes. De todas formas, la rentabilidad del sector empresario fue un 26,5% mayor en el año 2004 que la registrada en el año 1997.

En la elaboración de productos del caucho se registra un notable impacto de la devaluación sobre la diferencia entre la productividad y los salarios. Desde el año 2002, se asistió a un sistemático crecimiento de la productividad por encima de los salarios, revirtiendo la tendencia registrada en los años noventa. Este proceso dio lugar a la apropiación de ganancias extraordinarias por parte del sector empresario, aunque aún así las mismas son menores que las apropiadas por los empresarios de los otros sectores analizados. Los dos últimos sectores considerados siguen tendencias similares, aunque con distinta intensidad. A diferencia de los anteriores, en ambos se observa que el nivel de rentabilidad alcanzó su punto

más alto en el año 2004, como también lo hizo la masa de ganancias extraordinarias apropiadas por los empresarios, tal como se puede observar en los gráficos N° 5 y 6.

En el sector dedicado a la fabricación de **productos minerales no metálicos** la rentabilidad alcanzó su punto máximo en el año 2004, en donde el sector empresario obtuvo una rentabilidad 47% superior a la del año 1997. A su vez, tras la reducción relativa de la masa de ganancias en el año 2002, en los subsiguientes tuvo un aumento constante, alcanzando en el año 2004 la suma de 196 millones de pesos.

Gráfico N° 5. Evolución de la rentabilidad y de la masa de ganancias extraordinarias. Fabricación de productos minerales no metálicos. 1997 - 2004.

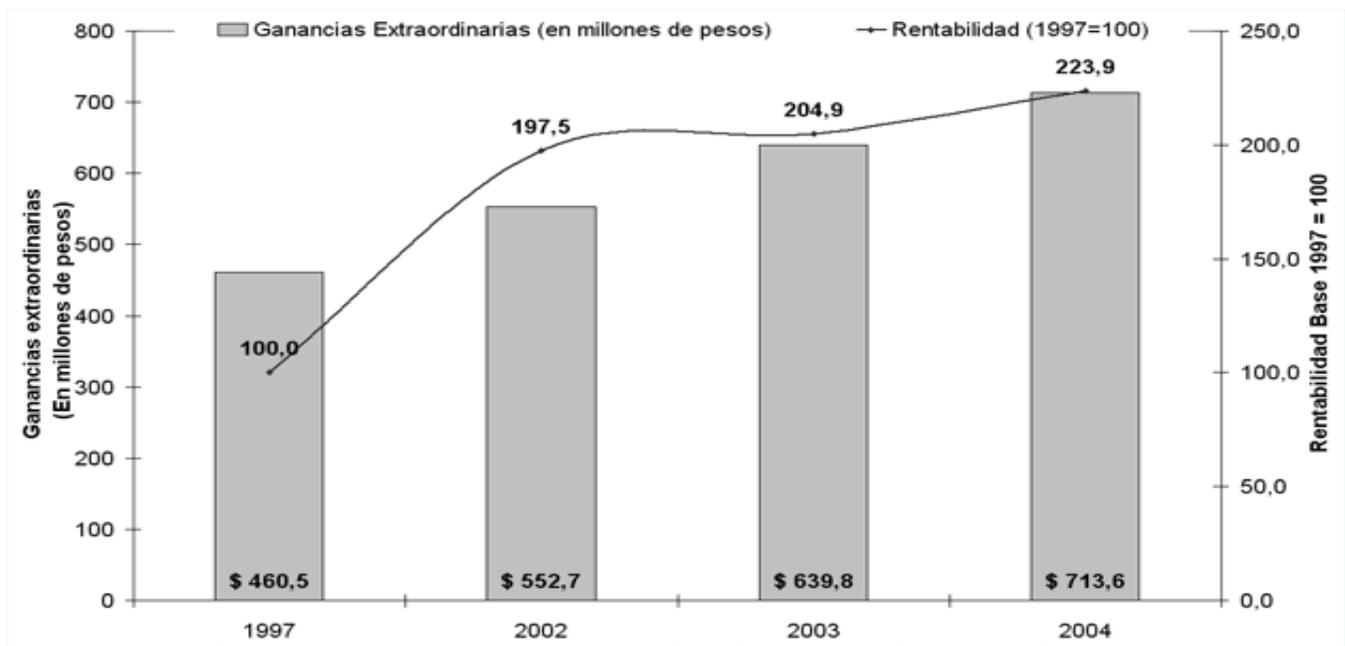


Fuente: elaboración propia en base a datos y metodología INTI e información del INDEC.

Las **industrias básicas del hierro y el acero** registraron un comportamiento similar, aunque con mayor intensidad. En efecto, tras la devaluación de la moneda la rentabilidad empresarial registró un incremento significativo y continuó creciendo hasta el año 2004. En

dicho año, la rentabilidad fue un 124% superior a la existente en el año 1997. También fue significativo y constante el incremento de la masa de ganancias extraordinarias apropiadas por los empresarios que alcanzó los 714 millones de pesos en el año 2004.

Gráfico N° 6. Evolución de la rentabilidad y de la masa de ganancias extraordinarias. Industrias básicas del hierro y el acero. 1997 - 2004.



Fuente: elaboración propia en base a datos y metodología INTI e información del INDEC.

Hay que destacar que en el cálculo de rentabilidad no se están considerando las exportaciones (ver metodología). De esta manera, la rentabilidad está

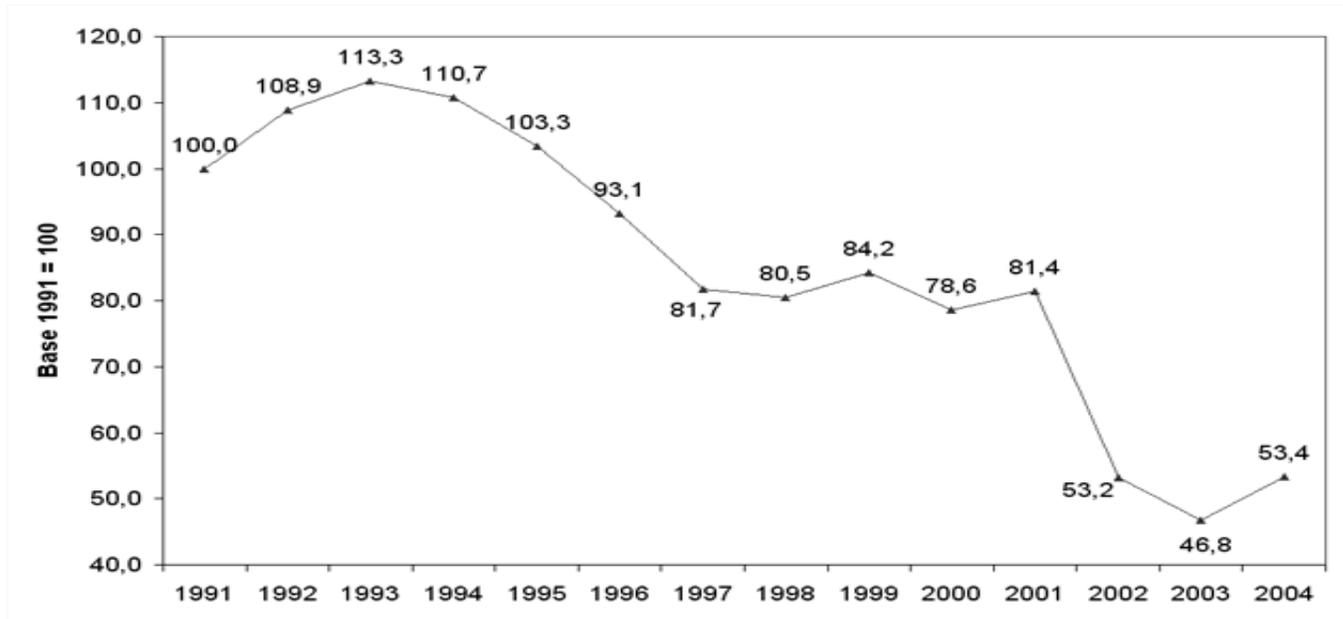
subestimada y el crecimiento de la misma es mucho mayor para las actividades que destinan parte de su producción al sector externo.

Los empresarios y el lugar del salario

La devaluación de la moneda permitió, tal como pudimos observar, un incremento significativo en la rentabilidad manufacturera, como consecuencia de la mejora en la estructura de precios relativos. En este sentido, la abrupta reducción de los salarios reales determinó un aumento notable de la masa de ganancias extraordinarias apropiada por el sector patronal.

El costo salarial registró una tendencia claramente decreciente desde el año 1993, caída que se acentuó como consecuencia de la abrupta reducción de los salarios reales tras la devaluación en el año 2002. De esta manera, el costo laboral por unidad de producto se encuentra en la actualidad un 46,6% por debajo del valor registrado a comienzos de la década del noventa (Gráfico N° 7).

Gráfico N° 7. Evolución del costo laboral por unidad de producto. 1991 - 2004. Base 1991 = 100



Fuente: Elaborado sobre la base de la información de INDEC.

Una de las consecuencias que es posible extraer de este análisis es que resulta absolutamente falaz postular que los aumentos salariales llevarán inevitablemente a un aumento de la inflación. El extraordinario crecimiento de la rentabilidad indica a todas luces que es posible aumentar los salarios sin

que sea necesario incrementar los precios. Basta que los empresarios achiquen sus extraordinarios márgenes de ganancia. Las actuales condiciones les permiten pagar salarios más altos y seguir conservando rentabilidades elevadas.

Metodología

La rentabilidad de los distintos sectores manufactureros surge del Documento de Trabajo N° 1 del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI): Cambios de la estructura industrial 1993-2003. Las causas de la tendencia histórica al estancamiento del desarrollo industrial argentino y su posible resolución, de J. González, marzo 2005.

En dicho documento la rentabilidad se estimó sobre la base de la matriz insumo producto del año 1997 y la evolución de los precios relativos, para el período comprendido entre los años 1997 y 2003. La extensión de dichos cálculos para el año 2004 se realizó replicando la misma metodología.

Cabe aclarar que para el cálculo de rentabilidad se desdoblaron los mercados -interno y de exportación- dado la evolución diferencial de los precios. Para este trabajo, sólo se consideró las rentabilidades del mercado doméstico.

La lucha no termina nunca

“Sintermetal tiene una larga historia de arbitrariedades. Produce básicamente cojinetes. Aquí, en Campana, trabajan 165 personas aproximadamente. Tiene otra planta donde fabrican otros productos como bujes y axiales” dicen los delegados a Engranajes.

¿Cómo se llegó al último paro?

Llegamos después de muchísimas reuniones, en las cuales el patrón nunca dijo que no. Volvíamos a la fábrica, se hacían asambleas, incluso vinieron compañeros dirigentes de la UOM de Campana, que convocaron a asambleas por turno. En la última asamblea, en los primeros días de octubre y con una buena participación de los compañeros, se decide la medida de fuerza. De no tener una respuesta patronal, el jueves 6 a partir de las tres de la mañana comenzaba el paro. Se iba a poner gente en la puerta de fábrica y no iba a entrar nadie. Y eso fue lo que pasó los días 6 y 7 de octubre. Luego se hicieron movilizaciones en cada audiencia con el ministerio.

¿Qué es lo que se consiguió finalmente después del paro?

La empresa se comprometió a pagar los adicionales para todos igual y reconocer las categorías que ya había dado. En cuanto a los accidentes, se avinieron a reconocer lo que por ley está establecido. El balance es positivo, hay que destacar como logro fundamental, más allá de lo que figura en las actas, que el trabajador a través del representante sindical participe en la organización del trabajo, cosa que anteriormente no ocurría. Aparte se consiguió dejar sentado que a la gente se la debe respetar en el trato cotidiano. Es el primer paro en 15 años.

¿Cuál es la historia del conflicto?

El año pasado empezamos a trabajar un poquito más organizados. Enfrentamos arbitrariedades cotidianas: malos tratos, insultos; sobretodo las compañeras mujeres sufren acoso sexual, groserías y prepotencia. Hay un clima de trabajo tenso, donde se fomenta la falta de confianza entre los compañeros. Arrancamos con el tema de las categorías que no se estaban respetando, y los accidentes que los venían pagando mal.

¿La discusión con la empresa se mantiene durante todos estos meses?

Desde el mes de marzo eran discusiones y más discusiones, muchas reuniones y no se avanzaba en nada en concreto, nos bicicleteaban. Todo esto hacía, a la vez, que la gente ya no creyera en nosotros, los delegados. Llegó un momento que la gente quiso una asamblea para pedir la renuncia nuestra.

Le salía redondo a la empresa, no concretaba ningún compromiso y metía cuña entre los trabajadores...

Claro, la gente no nos creía. Este conflicto da vuelta la cosa.

Se fueron haciendo varias asambleas hasta que en la última fue como que la gente dijo: basta, hasta acá llegamos.

Era muy importante que la gente comenzara a participar. Hay que tener en cuenta que en la empresa nunca se había llegado a una medida de fuerza.

¿Qué otros puntos se exigían a la empresa?

Además del tema de las categorías y de los adicionales, también se pedía que cambiara el maltrato de los supervisores, sobre todo hacia las compañeras quienes muchas veces terminaban llorando.

¿Cómo era esto?

Los supervisores además de sembrar la división, presionan permanentemente.

Hay compañeras, que por haber sufrido algún accidente tienen que realizar tareas livianas. El supervisor no les asigna otro puesto y las presiona con que si no hacen el trabajo de siempre, se tienen que ir a su casa. A lo que se suma que la ART no considera enfermedad las hernias de disco que algunas padecemos por trabajar con pesos. Otro tema es el de las horas extras. Si por alguna razón justificada faltás el supervisor te saca la posibilidad de hacer horas extras, es decir te castigan. Aquí, en esta empresa, hacer extras es un premio, lo manejan así. Cuando se necesita las vuelven a dar, es como que juegan con las personas. Se aprovechan también porque muchas de estas mujeres son sostén de familia, a veces con muchos hijos, los maridos changuean. Entonces estas compañeras a veces están muy cansadas y piden algún día con certificado, pero luego por mucho tiempo no pueden hacer horas extras. Las viven castigando con esto. Una vez una compañera se cortó el dedo, se le estaba infectando y seguía trabajando aún con una infección. Luego nos confesó lo hacía para que no le sacaran las horas extras. Tenía el marido operado, necesitaba la plata, podría haber perdido el dedo. La empresa nos lleva a estos extremos.

¿En promedio cuantas horas trabajan?

Normalmente nueve y un porcentaje, más o menos el 50 por ciento, hace horas extras llegando a trabajar 12 horas. El turno tarde si hace extras sale a las tres de la mañana.

¿Hay muchos accidentes?

Muchos, porque hay mucha inseguridad. En dos años hubo 78 accidentes.

¿Qué tipos de accidentes?

Cortes en las manos. También una compañera casi se electrocutó por descarga del tester, recién después de eso pusieron cable a tierra, que no había. La mayoría de los accidentes se produce por las máquinas, porque no tienen seguros, no tienen topes, se activan solas. Hay una máquina que larga viruta caliente y la viruta se te pega a la piel, salta

sobre todo a la cara y a los brazos. Se usan antiparras y barbijos, pero igual las compañeras se queman y las quemaduras son importantes. Lesiones que nunca reconoce la empresa como accidente. Hay máquinas que desparraman aceite y patinan todas las plataformas sobre las que están apoyadas, esto hace que se produzcan resbalones que traen como consecuencia múltiples lesiones.

¿Han tomado alguna medida en relación a este tema?

Tuvimos una audiencia en el Ministerio para proponer formar una comisión mixta para que el gremio pudiera participar, ya que el dueño planteó que ellos tienen una comisión. Nosotros les dijimos que la cantidad de accidentes que registra la empresa habla muy mal de esa comisión. El Ministerio no aceptó nuestra propuesta y nos contestaron que hay que esperar que salgan las nuevas disposiciones para las ART

Por otro lado en los últimos tiempos se levantó mucho la producción. Se ha intensificado el trabajo. Hace un tiempo se producía algo menos de un millón de cojinetes al mes y ahora estamos en un millón setecientos mil, en algunos momentos se llega a los dos millones. Y si bien se incorporó gente, para nada en la misma proporción.

¿Incorporaron nuevas tecnologías?

Sí, pero para realizar otro proceso, no agregaron tecnología más moderna en la producción tradicional.

Empresas autogestionadas

El trabajo autogestionado en la distribución de la riqueza

Consideramos que el escenario de aparición del trabajo autogestionado como una nueva forma de relación económica en la sociedad argentina, debe mirarse como el resultado de una continuidad de procesos políticos, económicos y sociales que sería conveniente recortar para esta reflexión desde la dictadura militar hasta el presente.

Porque el golpe del 76 fue la ruptura de una situación de pleno empleo, con una participación económica de los sectores del trabajo en un 50 por ciento del PBI, con un marco legislativo y regulatorio estatal de las actividades económicas y financieras, con una educación, salud, y otros derechos establecidos y valorados por la cultura.

La Dictadura Militar fue un proyecto estratégico desatado contra el conjunto del pueblo argentino y sus organizaciones sociales y populares para imponer un nuevo régimen económico y cultural. Régimen que continuó bajo las formas institucionales democráticas.

El menemismo puede señalarse como la consagración del proyecto neoliberal capitalista en tanto consolidó estructura y valores de apropiación individual y acumulación de riquezas.

La estructura económica neoliberal se afirma sobre un 50 por ciento de la población bajo la línea de pobreza y actualmente se dirige a establecer las exportaciones de recursos como motor de crecimiento, con derrame interno a partir de modalidades de políticas sociales como supuesto de redistribución de la riqueza y regeneración del tejido económico social.

El objetivo de 1976 de desarticular las condiciones de seguridad jurídica en el contrato económico social para los trabajadores se cumple sin límites en los 90. La destrucción necesaria del capital en activos y cadenas productivas y territoriales distribuido de manera extensiva en manos de clases de productores y pequeños propietarios para ser reabsorbido por la concentración en pocas y grandes

empresas de carácter multinacional se trasunta en la reducción de costos operativos hasta el nivel de destruir las formas del salario y el empleo formal.

Una de las respuestas a este proceso son las distintas experiencias de autogestión desde los trabajadores. Respuesta sobre tres espacios:

- el campo, a través de la recuperación de las tradiciones organizativas de los 60 y los 70;
- la fábrica y el taller, en la recuperación de procesos productivos a partir del saber "hacer" de los trabajadores
- el barrio o el territorio, en tanto organización común de los esfuerzos no solo por sobrevivir sino por recomponer el valor del trabajo en términos de esfuerzo social y colectivo.

Sobre estos espacios se da la "autogestión" y no solamente desde lo que mediáticamente aparece como un fenómeno para el turismo extranjero: la recuperación de fábricas.

No es casual que este proceso aparezca en los medios como pasajero, parcial y aislado. De fondo lo que está en lucha es el reparto de la riqueza y no un mero hecho socialmente curioso. Ya no solo la pelea por el salario sino la pelea por los espacios económicos.

La pelea que miles de trabajadores dan hoy en día para apropiarse de espacios en las cadenas de valor enfrentados a las empresas patronales. Una pelea desde adentro mismo de la economía capitalista. Desde la CTA y en el marco de la FeTla estamos organizando esa pelea construyendo tres herramientas:

- ◆ ANTA (Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados), organización gremial del sector para constituir una respuesta propia a nivel de cobertura de salud así como lograr el reconocimiento tributario y previsionario del la figura del "trabajador autogestionado"
- ◆ Asociación de Empresas Autogestionadas para discutir y aplicar las estrategias necesarias para constituir proyectos sustentables con escala suficiente para la pelea en los espacios económicos
- ◆ Red de Asistencia Técnica a Empresas Autogestionadas y Recuperadas en Argentina, apoyada por sindicatos de Alemania y España; órgano de formación y capacitación así como de asesoramiento y propuesta técnica sobre las distintas facetas que hacen al logro de los objetivos planteados.

Ahora bien, este proceso puede devenir en la consolidación de nuevas empresas similares a las de propiedad privada; hay que plantear entonces una estrategia popular de construcción de experiencias en circuito y subsistemas económicos que disputen el espacio de la economía a las empresas construida desde la lógica de renta.

No hay avance de las clases trabajadoras en la disputa económica salarial en el orden de las relaciones de empleo, mientras las patronales cuentan, allí afuera, al alcance de la mano con un ejército de desocupados, dispersos y desorganizados, hambrientos y dispuestos a vender su fuerza de trabajo cada vez más descalificada por unas monedas y en cualquier condición contractual.

Por eso esta propuesta de rescatar y mejorar técnicamente las formas de construcción popular de la economía no se desliga de la necesaria unidad conceptual y estratégica con la lucha sindical en el espacio de las formas

clásicas de empleo. Por eso también estratégica la afiliación del espacio a la CTA.

Políticamente estamos hablando de construir organización económica con nuevos valores basados en las experiencias que el pueblo generó como iniciativas. No estamos hablando de economías alternativas, economía social ni desarrollo local, estos conceptos tomados de la lógica de los espacios vacíos, de la exclusión y el paradigma del "atraso" respecto del desarrollo capitalista a la usanza de los más "avanzados;" no es nuestra plataforma teórica, porque tampoco surge de la práctica popular.

Un emprendimiento barrial, una empresa recuperada, una familia campesina, no significan autogestión social de la economía, son experiencias de autogestión productiva, que puede resultar en autogestión social de la economía si se articula en una estrategia de ocupación y disputa de espacios económicos y sociales. El carácter de respuesta a necesidades urgentes, la lógica colectiva y popular, los valores y la práctica que las sostienen es lo que debemos rescatar para construir sobre esa base material concreta, la estrategia faltante.

Entendemos que tener en claro esto, es reconocer que la disputa es política, porque es una disputa entre clases por el control de la organización de los recursos y factores de la economía, según objetivos y relaciones sociales diferentes y antagónicas. No es la sumatoria de casos sino la sistematicidad que obtengamos en sus relaciones y en el carácter político con que obtengan de conjunto nuevas condiciones jurídicas, fiscales, económicas y sociales.

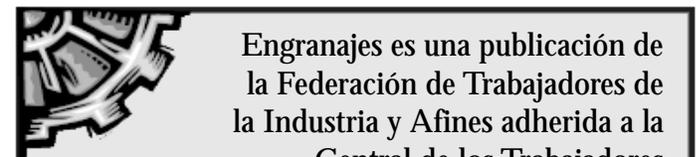
La lucha se presenta entonces en la búsqueda del bienestar como resultado de una economía construida desde la justicia social que desplace definitivamente del espacio económico a la lógica e intereses de renta y apropiación individual y concentración de la riqueza.



ENGRANAJES

**Una herramienta
para la organización
de los trabajadores industriales.**

www.fetiacta.org.ar
suscribite a fetia-alta@listascta.org.ar

**Engranajes es una publicación de
la Federación de Trabajadores de
la Industria y Afines adherida a la
Central de los Trabajadores
Argentinos**

Director: Victorio Paulón
Secretario de Redacción: Carlos A. Suárez
Redacción e Investigación: Mirta Sgro,
Eduardo Basualdo, Matías Kulfas, Nicolás
Arceo y Nicolás Bonofiglio
Diseño y edición digital: Secretaría de
Comunicación de la CTA - Guillermo Acedo
Editor Responsable: CEFS-FeTIA

www.fetiacta.org.ar
suscripciones a
fetia-alta@listascta.org.ar

