



Grupo Temático N° 09: Trabajo y estrategias productivas: externalización, tercerización y deslocalización

Coordinadoras: Andrea Del Bono, Patricia Dávalos y Laura Perelman

Tercerización en el subterráneo de Buenos Aires: prácticas empresarias y disputas sindicales

Autor: Cora Cecilia Arias

E – mails: coracearias@gmail.com

Pertenencia institucional: IDAES-UNSAM

1. Introducción

La tercerización constituye una práctica masivamente aplicada por las empresas a nivel global desde los tiempos de la reestructuración capitalista que sobrevino a la crisis de la década del setenta. Se trata de una estrategia que entraña objetivos económicos y políticos. Por un lado, las empresas persiguen la maximización de sus beneficios y la disminución de los costos de producción. Por otro, se establece como una práctica tendiente a desactivar la organización obrera a partir de la instalación de diferenciaciones en el colectivo laboral.

En esta ponencia nos ocuparemos de la tercerización implementada en los subterráneos de la Ciudad de Buenos Aires. En 1994 el servicio del subte (en el marco de la privatización de los ferrocarriles) fue concesionado a Metrovías, una empresa perteneciente al Grupo Roggio. Se estableció una privatización por concesión caracterizada por cláusulas contractuales muy favorables para la concesionaria y con garantías estatales para el normal funcionamiento del servicio.

Al igual que lo sucedido en el resto de las empresas públicas privatizadas, en el subte la llegada de Metrovías implicó una transformación en el esquema productivo que en un principio fue muy desfavorable para los trabajadores. La jornada laboral aumentó, se redujeron salarios, se reorganizaron tareas y se tercerizaron otras.

En las páginas que siguen analizaremos la particular estrategia de subcontratación implementada por Metrovías que garantizó a la empresa ganancias extraordinarias y libres de riesgo, gracias a la modalidad del contrato de concesión que regula la actividad.



La tercerización se tradujo en una gran diferenciación en términos de condiciones de trabajo entre aquellos que estaban amparados por el convenio acordado entre Metrovías y el sindicato que representa la actividad –la Unión Tranviarios Automotor-, y los empleados por otras empresas y por lo tanto encuadrados en otros gremios. Con el transcurso de los años, el colectivo laboral del subte se consolidó y obtuvo conquistas muy significativas. En ese marco, la disputa por la des-tercerización se constituyó en un reclamo encabezado tanto por los trabajadores tercerizados como por el Cuerpo de delegados del subte. Esas luchas fueron exitosas y lograron revertir la tercerización en el subte.

A lo largo de esta ponencia¹ analizaremos el esquema de tercerización aplicado por Metrovías entre 1994 y 2011 (dado que el traspaso de la autoridad de aplicación y regulación de la concesión del servicio desde la órbita del Estado Nacional a la Ciudad de Buenos Aires, a comienzos de 2012 implicó modificaciones en este esquema). Además, describiremos las distintas disputas desplegadas por los trabajadores para terminar con la tercerización. Antes de adentrarnos en el análisis de nuestro caso de investigación, haremos referencia a conceptualizaciones teóricas sobre la temática.

2. Acerca de la estrategia de tercerización

A la hora de abastecerse de los bienes y servicios requeridos para el funcionamiento del subte, Metrovías utiliza una práctica que se ha convertido en hegemónica en la producción capitalista actual: la tercerización.

El diagnóstico empresarial de la crisis internacional acaecida en los primeros años de la década del setenta, apuntó al modelo característico de la etapa fordista como una de las causales de la debacle. Se trataba de empresas que tendían a transformarse en gigantes, cuya estrategia generalizada de expansión era la verticalización, es decir la incorporación de actividades situadas unas a continuación de las otras, dentro de un mismo proceso de producción o cadena productiva². Además, tendieron a autoabastecerse de todo tipo de servicios conexos a sus actividades

¹Esta investigación forma parte de mi tesis doctoral (Arias, 2015). Los datos fueron recolectados durante el trabajo de campo en base a informes difundidos sobre la actividad económica de la empresa, a documentos y publicaciones realizadas por los delegados del subte y a entrevistas en profundidad realizadas a trabajadores en los años 2007-2010.

² La verticalización (a la que también se llama integración vertical) puede ser hacia atrás, hacia las materias primas e insumos, sustituyendo proveedores por producción propia. O hacia adelante, procesando materias primas y materiales producidos por la empresa, y que anteriormente vendía a otros industrializadores. La integración vertical también puede ser lateral, hacia la manufactura de componentes utilizados en el proceso de producción principal de la empresa (Stolovich, 1995).



productivas principales, y de los necesarios para el funcionamiento de la producción y la administración. Las empresas se constituyeron así en grandes organizaciones.

La reestructuración que sobrevino a la crisis e instauró el capitalismo financiero transnacional, consideró rígidas y de reacción lenta a las viejas estructuras productivas y a las organizaciones empresariales gigantes, como para enfrentar las nuevas condiciones de los mercados, ahora globalizados. Todo pasa a ser tildado de rígido: grandes stocks, estabilidad del empleo, grandes volúmenes de trabajo, etc. Además, se fue agotando la capacidad de incrementar incesantemente la productividad aplicando las viejas formas de organizar la producción. Por aquellos tiempos, entre las empresas circulaban consignas como: *“La competitividad de mercados globalizados exige: aumento de productividad y reducción de costos”*.

En ese marco emergió un nuevo modelo de empresa, que demostró ser más exitosa para las luchas competitivas: la empresa "delgada". En palabras de Stolovich (1995), la empresa "delgada" pero "musculosa" y flexible sustituyó a la empresa "fofa" y rígida. Se requería menos rigidez y más flexibilidad para enfrentar un ambiente económico incierto, con mercados imprevisibles y cada vez más competitivos, de producción y consumo diversificados. Así, las empresas debían desverticalizarse y externalizar actividades que no resultaran fundamentales. Persiguiendo mayor rentabilidad y bajo el slogan “small is beautiful”, concentran sus actividades en los focos que las diferencian de sus competidores, aprovechando al máximo las ventajas que surgen de la especialización.

De esta manera, y basándose en el discurso de la búsqueda de mayor eficiencia y calidad, las empresas estudian los niveles productivos ideales para cada fase del proceso productivo. En consecuencia, aquellas fases que no reúnen las escalas de producción mínimas pueden ser tercerizadas o subcontratadas. La tercerización se plantea pues como un modo de adecuar la relación volumen producido-ganancia obtenida en cada fase del proceso productivo. Con la tercerización, las distintas actividades se independizan, se especializan y operan a escalas más adecuadas. Se gana así, según el discurso empresario, en productividad y eficiencia, creándose las condiciones para obtener una producción más barata.

La tercerización es, en este sentido, un dispositivo económico: al tercerizar, la empresa realiza un menor número de procesos, lo que permite un mejor control de costos, desempeño y calidad, facilitando la gestión de la producción y de la fuerza de trabajo. Existe, por tanto, la posibilidad de reducir costos administrativos e intensificar los flujos de información. Otra ventaja es



la transformación de costos fijos (herramientas, salarios, etc.) en costos variables, en los que se incurre sólo cada vez que es necesario. Focalizando actividades, la empresa tiende a disminuir la diversidad de formas organizacionales, facilitando la gestión empresarial. Desde el punto de vista patronal, se “*saca problemas de encima*”, y además reduce sus costos. Asimismo, los riesgos empresarios se reducen, derivándose por un lado a las empresas subcontratistas, que tienen que competir entre sí como proveedoras de la firma más grande, y por el otro a los trabajadores, que pueden sufrir la presión de la competencia en sus propios salarios y condiciones de trabajo.

La tercerización, que funciona -en palabras de Abal Medina (2012)- como una “caja negra”, es un proceso que puede tener dos aspectos independientes, aunque no excluyentes. Por un lado, la desactivación, parcial o total, de sectores productivos: la empresa que terceriza deja de “producir” y pasa a “comprar” productos de otras empresas. Por otro, la contratación de una o más empresas “terceras”, que ubican trabajadores para la ejecución de algún servicio en el interior de la empresa cliente o, desde otro ángulo, pasan a realizar servicios que antes eran realizados por trabajadores de la empresa que se terceriza. Por tanto, se pueden tercerizar tanto actividades del proceso productivo como servicios. Las actividades típicamente provistas por empresas subcontratistas son: logística, limpieza industrial (directamente relacionada con las necesidades de producción), limpieza de los edificios, mantenimiento, construcción, seguridad, producción de partes, call centers, selección del personal y gestión de la contratación.

Como consecuencia del proceso de tercerización, se genera una nueva división del trabajo, con un mayor número de empresas especializadas, ligadas por medio de una densa red de relaciones inter empresariales, entre compradores y suministradores. La tercerización puede operar dentro de un mismo establecimiento, por medio del llamado “outsourcing” nacional (que significa la contratación de productos y servicios a las empresas instaladas dentro del país), y por medio del “global sourcing” (que corresponde al entrelazamiento de esa red de suministradores con la de otros países). La tercerización a escala global impulsa nuevas dinámicas de asimetría entre países: las grandes empresas transnacionales situadas en las economías dominantes del mundo, se transforman en “*estructuras expulsivas, de enorme fuerza centrífuga, que externalizan hacia el resto del mundo, tanto procesos productivos como la contratación de trabajadores*” (Abal Medina, 2012).

En la Argentina, la tercerización nace junto al neoliberalismo y la flexibilización, durante la dictadura de 1976, y se consolida en los noventa. Battistini (2010) efectúa un pormenorizado análisis de las normativas que rigen este proceso en nuestro país. Destaca que no existe una norma



destinada a regular por completo este tipo de prácticas empresarias, al tiempo que sugiere que esta indeterminación puede haber alentado la multiplicación de mecanismos, y la ausencia de criterios únicos para determinar condiciones que tiendan a igualar a los trabajadores contratados por empresas tercerizadas, y por las empresas madre. En particular, analiza las negociaciones colectivas desarrolladas a partir del año 1994, en las que se introdujeron una serie de mecanismos que, en el plano productivo y del empleo, generaron fuertes flexibilidades (polivalencia, just in time, trabajo en grupo, contratos a plazo, etc.). Además, subraya que en gran parte de los convenios firmados por las grandes empresas en la década del noventa (sobre todo las transnacionales), en el artículo correspondiente al “personal excluido” se incorporaba a los de terceras empresas contratadas por la firma madre.

La flexibilidad es la tónica dominante en este tejido industrial, que se torna más apto y eficaz para enfrentar las rápidas transformaciones de las economías contemporáneas. Este proceso convive con una inusitada concentración del capital en términos económicos y en función de capacidad de control de toda la cadena de valor. Quienes obtienen las mayores rentabilidades siguen siendo las grandes empresas, ya que se aprovechan de su posición dominante en el mercado para imponer condiciones desventajosas y transferir riesgo al resto de la economía.

Más allá de los objetivos económicos perseguidos por la tercerización, esta estrategia funciona como un dispositivo político que puede entenderse -siguiendo a Abal Medina (2012)- como uno de los modos de ofensiva del capital al ciclo declinante de la ganancia, que ocurría como consecuencia de la capacidad de los trabajadores para disputar salarios y mejores condiciones de trabajo y de vida. En este sentido, opera fragmentando a los trabajadores, impidiendo su identificación y organización colectiva, y desmembrando los colectivos obreros.

3. Metrovías: autocontratación y transferencia de riesgos a las subcontratistas³

El modelo de privatización por concesión aplicado en los ferrocarriles, y en el subterráneo en particular, se sustenta en tres ejes fundamentales: *el carácter integral de la concesión* (el concesionario tiene a su cargo la prestación del servicio y el mantenimiento, pero también toda la

³ Para este apartado extrajimos información de los Estados contables de Metrovías correspondientes al período 1994-2010, un informe sobre Metrovías elaborado por Romina Kupelian, economista del Cefidar (Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina), dos informes presentados en el año 2012 por el diputado porteño de Proyecto Sur Rafael Gentili acerca de la rentabilidad de Metrovías, un informe coordinado por el diputado Claudio Lozano sobre el traspaso del subte a la Ciudad de Buenos Aires de 2012, y un artículo elaborado por el economista Facundo Dávila, que analiza los balances de la empresa.



explotación comercial que se puede desarrollar en el ámbito de la red); *las inversiones a cargo del Estado* (el concesionario no está obligado a realizar inversiones para obras nuevas o bienes nuevos o de envergadura), y *el diseño de regulación de la ecuación económica* (en función del aumento de costos, y sin atender a los mayores beneficios obtenidos, el concesionario solicitará al Estado subsidios o aumento de tarifas para mantener el equilibrio en su ecuación económica). En las páginas que siguen, daremos cuenta de las estrategias que habilita este diseño, y que son utilizadas por el Grupo Roggio para obtener ganancias extraordinarias, fundamentalmente a partir de un esquema de subcontratación que redundaba en beneficios, muchas veces ocultos, para el holding empresario.

El Grupo Roggio utiliza al ámbito del subte como plataforma para la gestación, desarrollo y lanzamiento de actividades lucrativas privadas⁴, sin beneficios para la empresa concesionaria del subte. A esto se suma una extensa red de proveedores que abastece a Metrovías, conformada por empresas del mismo Grupo Roggio. Esos procesos económicos y legales aplicados por el Grupo demarcan una estrategia empresarial caracterizada por ganancias libres de riesgo, tal como explicaremos a continuación.

Existen múltiples mecanismos de fuga de ganancias, mediante los que el Grupo Roggio extrae ingresos que deberían ir a las arcas de Metrovías. Estos mecanismos operan disminuyendo el flujo de caja, situación que redundaba en una mayor necesidad de ingresos por parte de la empresa. Se trata de un esquema de negocios que conlleva magníficas ganancias para Roggio y, al mismo tiempo, aumentos constantes en los requerimientos de ingresos por parte de Metrovías, que se evidencian en el crecimiento de las transferencias directas por parte del Estado Nacional, y en varios aumentos de tarifas.

Las redefiniciones del Contrato de concesión instituidas en la Addenda de 1999, establecieron ciertas condiciones que se constituyeron en los mecanismos legales en los que se apoya este modelo empresarial. Allí se estableció como objetivo para la gestión del sistema que:

⁴ El desarrollo de Subtecard, emprendimiento de Metronec SA, evidencia cómo el Grupo Roggio desarrolló negocios utilizando la plataforma del subte como puntapié. Posteriormente, el know-how desarrollado por Subtecard permitió la creación de Tarjeta Monedero, negocio que le permitió a la empresa del Grupo Roggio incursionar en el rubro de los micropagos y pago electrónico de boletos. A su vez, el antecedente de Tarjeta Monedero le permitió ganar la licitación, junto a Siemens e Indra, para la instalación del Sistema Único de Boleto Electrónico. Asimismo, el conocimiento adquirido le permitió asociarse con TarShop SA, dando lugar a Metroshop, conocida comercialmente como Tarjeta Shopping.

El CONCEDENTE espera que los CONCESIONARIOS privados empleen modernas técnicas de gestión para mejorar la eficiencia y la calidad de los Ferrocarriles Metropolitanos. Esto, a su vez, inducirá una mayor demanda de servicios que se traducirá en una mayor cantidad de pasajeros transportados y de ingresos, reducirá los costos y tenderá a disminuir la necesidad de subsidios, lo que permitirá que el aporte de fondos públicos disponibles para el sostenimiento del servicio ferroviario metropolitano se canalice cada vez más hacia las inversiones de capital, con beneficios de largo plazo para la comunidad (Artículo 5.1 Addenda).

Por otra parte, en la Addenda se determinó que el ingreso total del concesionario se conformaría con: la tarifa, el subsidio, los pasajes, los ingresos por inversiones y explotaciones colaterales (artículo 7 Addenda). Asimismo, se señaló que los inmuebles, tales como terrenos, edificios, galpones, etc., ubicados en áreas operativas del servicio concedido, son espacios de los que el concesionario podrá disponer para su arrendamiento u otra forma de explotación colateral⁵.

Para el funcionamiento y el normal desarrollo del subte, la empresa requiriere el abastecimiento de una amplia gama de bienes y servicios, con diferentes grados de especificidad y complejidad. Los rubros y funciones que demanda la prestación del servicio son: higiene en estaciones, vagones y edificios; servicios de seguridad y vigilancia; servicios de recaudación; reparación de material rodante, sistemas de comunicación y telefonía; servicios de computación; ejecución de obras de mantenimiento y ampliación del servicio. A ello se suman las tareas realizadas por el personal de boletería, conductores y administrativos. Todas estas actividades eran realizadas por una misma empresa en la época de gestión estatal. Sin embargo, a partir de la privatización y fundamentalmente producto de las modificaciones introducidas al Contrato de concesión en 1999, la empresa madre (Metrovías) subcontrata a otras firmas para la ejecución de distintas actividades. Resulta relevante y significativo para el análisis, destacar el amplio espectro de actividades y rubros abastecidos por firmas controladas por Benito Roggio Transporte SA y Metronec, pertenecientes al mismo holding empresario que Metrovías, es decir Roggio. Estas prácticas que lleva adelante el Grupo le permiten extraer de Metrovías una ganancia libre de riesgo, puesto que son montos que Benito Roggio Transporte SA percibe independientemente del resultado económico que tenga su controlada.

La empresa Benito Roggio Transporte SA posee el 90,66 % de las acciones de Metrovías, lo que representa el 96,96 % de los votos en la Mesa directiva de la prestadora. El Grupo Roggio es

⁵ Bajo esta denominación se agrupan las actividades de arriendo de locales y espacios, la publicidad en estaciones, coches e inmuebles, y el tendido de fibra óptica en los túneles.

uno de los holdings más importantes del país. En la actualidad, el conglomerado empresario se presenta como un grupo diversificado y consolidado territorialmente, tanto a nivel local como regional. Cuenta con empresas dedicadas a la construcción, el transporte, la ingeniería ambiental, los servicios sanitarios, el entretenimiento y turismo, la tecnología e informática, las concesiones viales y los desarrollos inmobiliarios. El grupo se focalizó fuertemente como prestador de servicios públicos e infraestructura del Estado, ampliando el abanico de negocios en las diferentes etapas de su desarrollo empresario. Asimismo, tiene presencia en negocios de alta potencialidad como publicidad, comunicaciones, tecnología e innovación⁶.

Roggio SA es la empresa madre de la estructura societaria, posee el 97,53 % de las acciones de la Compañía Latinoamericana de Infraestructura y Servicios SA (CLISA), dedicada a la administración. CLISA posee el 97,22 % de las acciones de Benito Roggio e Hijos SA (BReH), el 97,13 % de Benito Roggio Transporte SA (BRt), el 99 % de Benito Roggio Ambiental SA (BRa), y el 99,99 % de Roggio Brasil Investimentos e Serviços Ltda (BRis).

La especificidad de la estrategia tercerizadora aplicada por Metrovías es la contratación de empresas pertenecientes al mismo holding. Así, para explotar comercialmente los locales, espacios y publicidad en las estaciones, coches e inmuebles, y hacerse cargo de la seguridad, la limpieza y la comunicación, el Grupo Roggio creó una firma dedicada a cada uno de estos rubros. Aparece un mapa de proveedores que le brindan insumos; *Roggio le paga a Roggio* por actividades tercerizadas en concepto de honorarios por asistencia. De esta manera, la concesionaria es la que contrata –se contrata a sí misma–, un negocio en el que Roggio le compra y vende a Roggio.

Para ejemplificar este desvío de fondos de Metrovías hacia empresas del mismo Grupo, podemos citar el convenio firmado con Benito Roggio Transporte SA (recordemos, el accionista mayoritario de Metrovías) por servicios de asesoramiento. Esta empresa le cobra al concesionario del subte el 2,6 % de los ingresos generados por la venta de boletos (hasta el 2008 el monto ascendía al 4 %). Al desaparecer del paquete accionario de la concesionaria del subte las empresas extranjeras, se suponía que Metrovías ya contaba con los suficientes antecedentes, capacidad técnica y know-how como para ser la única dueña del servicio. Por lo tanto, carece de racionalidad que el Grupo Roggio –a través de BR Transporte SA– continúe cobrando un canon por el know-how del gerenciamiento del servicio. Esta ha sido una práctica habitual de los servicios privatizados en la Argentina. La consecuencia más evidente es que Metrovías requiere mayores ingresos (tarifa

⁶ Ver: <http://www.roggio.com.ar/>



y/o subsidio) para balancear su ecuación económico-financiera, puesto que el canon por asesoramiento es contabilizado como un costo más para la prestación del servicio. La transferencia de recursos desde Metrovías hacia su accionista mayoritario Benito Roggio Transporte, según los Estados contables, se realiza por dos vías: la primera es el canon por asesoramiento -aunque se desconoce cuál es el servicio que efectivamente presta-. La segunda está constituida por los préstamos realizados por Metrovías hacia su controlante. Por otra parte, tal como destacan los informes de Gentili, el asesoramiento que prestaba Metrovías a la Unidad de Gestión Operativa de Emergencia SA (UGOFE), fue cedido a partir de septiembre de 2010 a su controlante Benito Roggio Transporte SA, quien comenzó a cobrar por los servicios que antes prestaba Metrovías.

En relación con los ingresos por explotaciones colaterales⁷, Metrovías suscribió con la empresa Metronec SA, el 7 de septiembre de 2000, un convenio mediante el que le cedía en forma exclusiva y excluyente de cualquier tercero, la totalidad de las facultades para la explotación comercial, arriendo de locales, espacios y publicidad en estaciones, coches e inmuebles, y tendido de fibra óptica en los túneles. A cambio, según consta en los informes de Gentili, Metronec SA abonó una llave de negocio de U\$S 15.000.000 más IVA, y se comprometió a pagar un canon mensual de U\$S 125.000 más IVA durante el período 2000-2008. Posteriormente el canon sería de U\$S 166.667 más IVA, para el plazo comprendido entre 2008 y 2017.

Metronec es la compañía cabeza de la división Roggio Desarrollo de Negocios, a partir de la que se explotan oportunidades de mercado con alta potencialidad, tal el caso de los negocios colaterales del subte. Es controlada por Benito Roggio e Hijos SA y Benito Roggio Transporte SA, que poseen el 5% y 95% de sus acciones, respectivamente. Las principales actividades que Metronec SA explota, en forma directa o a través de sus empresas controladas, abarcan los negocios inmobiliarios, la publicidad, Internet y comunicaciones, el pago electrónico de boletos de medios de transporte, el segmento de micropagos, la comercialización de tarjetas de crédito, servicios financieros, seguridad y vigilancia, agencia de viajes y gerenciamiento de sistemas para transacciones en el ámbito de la salud.

El canon anual que recibe Metrovías por explotación colateral es insignificante en términos de la magnitud del negocio. Por su parte, el costo en el que realmente incurre Metronec para hacerse de la totalidad de las áreas de publicidad y espacios para locales es poco relevante, dada la envergadura del negocio. En primer lugar, porque los espacios del subte representan una ventaja

comparativa estructural: únicamente requieren mano de obra para la colocación y mantenimiento de los carteles, ya que los soportes para la publicidad son parte de la explotación por parte del concesionario. Además, resulta inconcebible que la empresa Metronec pague un canon fijo hasta la finalización del contrato, puesto que es evidente que la publicidad en el subte y los medios de difusión masivos de propaganda en general, exhiben un crecimiento extraordinario en los últimos años⁸.

Metronec SA controla además de forma directa a una serie de empresas que prestan servicios a Metrovías. Entre ellas, la Compañía Metropolitana de Seguridad SA, Traditum SA, C.P.S Comunicaciones SA (su nombre comercial es Metrotel), Multiplataforma SA y Educación Tecnológica SA (se ha desprendido recientemente de su participación accionaria en las empresas Monedero SA y Metroshop SA). Por otra parte, subcontrata a Estatic SA para la comercialización de la publicidad, desarrollo de nuevos espacios, productos no tradicionales y el contenido de SubTV.

La Compañía Metropolitana de Seguridad es la encargada de los servicios de vigilancia y seguridad, se ocupa además de tareas de control de evasión del pago de boleto y la asistencia al pasajero. Metrotel⁹ se sirve de la plataforma del subte para el crecimiento de su actividad, y se relaciona comercialmente con Metrovías a través de dos canales: como proveedora, y como subconcesionaria del contrato, para la explotación de los negocios colaterales.

Por otro lado, y continuando con la lógica de la autocontratación, Metrovías subcontrata a Prominente SA, compañía que se encarga del gerenciamiento y operación del Departamento de Sistemas de Metrovías desde el 27 de junio de 2003. Sin perjuicio de ello, Promientente SA ya era proveedora antes de la tercerización completa del sector. Asimismo, Taym SA¹⁰ era la compañía que prestaba el servicio de limpieza en vagones y estaciones. En diciembre de 2006, a partir de los acuerdos alcanzados en respuesta a los reclamos gremiales, se firmó la resolución anticipada del servicio de limpieza, incorporando al personal afectado al cumplimiento del contrato a la nómina de

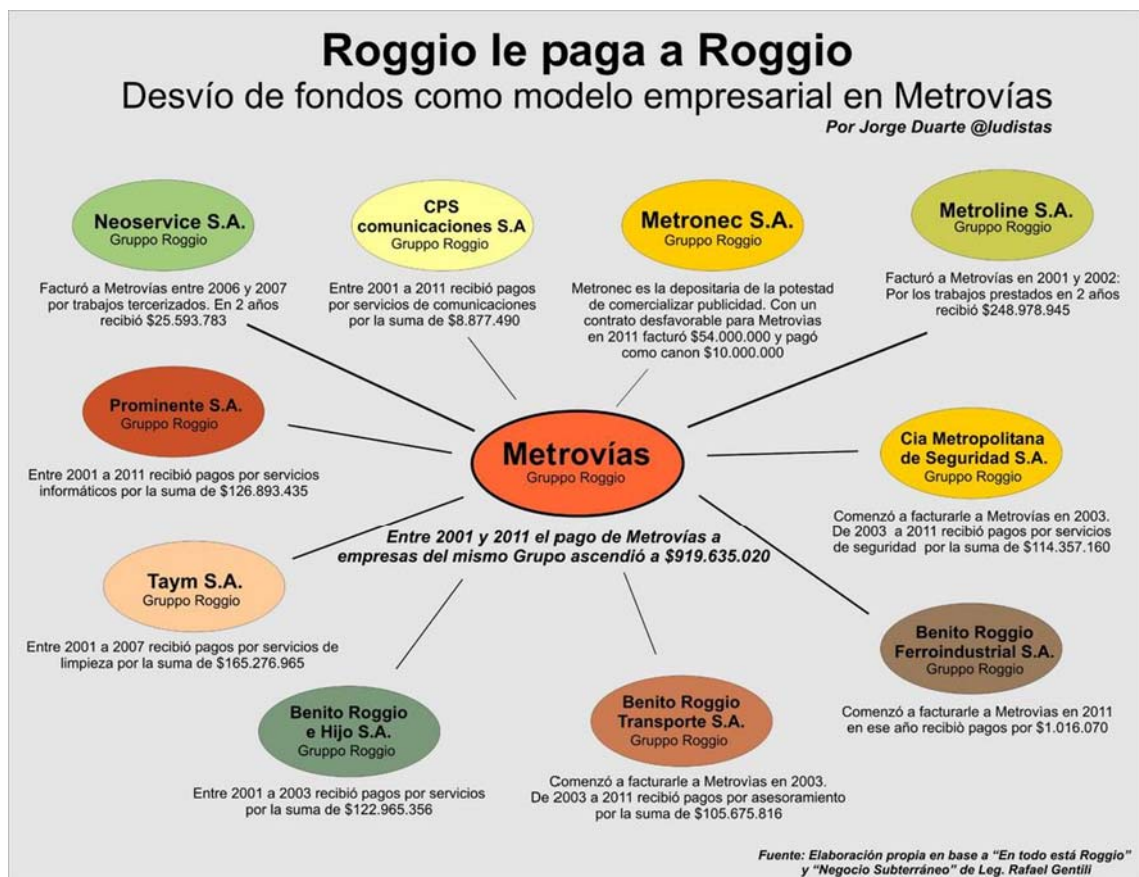
⁷ Según definiciones de la propia empresa, la subconcesión de los negocios colaterales fue una medida tendiente a alivianar el peso de las actividades llevadas adelante por Metrovías, para focalizarse en el transporte de pasajeros.

⁸ En 2010 la empresa Metronec percibió ingresos brutos mayores a los de Metrovías. Y si bien en 2011 esta situación se revierte, los ingresos brutos de Metronec representan el 72 % de los de Metrovías. Ahora bien, mientras que Metrovías cuenta con un plantel de 3300 trabajadores aproximadamente, Metronec tan sólo posee empleados al nivel de una pequeña y mediana empresa. Todo ello vuelve evidente cómo Metronec, siendo una empresa de pequeña magnitud y gran facturación, extrae parte de la ganancia generada y/o propiciada por Metrovías.

⁹ Sobre las empresas Prominente y Metrotel puede consultarse <http://www.roggio.com.ar/tecnologia.htm> y <http://www.metrotel.com.ar/EMPRESA.HTM>, respectivamente.

Metrovías. Por su parte, Neoservice SA prestaba servicios de vigilancia y seguridad, y servicios de recaudación. A partir de 2007 los trabajadores fueron absorbidos por Metrovías, tal como ocurrió con Taym. Además, Metrovías subcontrata a la empresa Benito Roggio Ferro Industrial. La firma brinda soluciones para la industria ferroviaria y automotriz, realizando trabajos de reacondicionamiento y reparación de vagones, locomotoras y boogies, material eléctrico y fabricación de cajas para camiones.

El siguiente esquema permite visualizar y dimensionar la magnitud de las transferencias que Metrovías efectúa a empresas del Grupo Roggio:



El examen de los balances presentados por Metrovías ratifica esta situación: los resultados arrojados por los Estados Contables se ven afectados seriamente por la modalidad de gestión y

¹⁰ Taym es una empresa dependiente de Cliba, perteneciente al grupo Roggio. Mayor información sobre la empresa se encuentra disponible en <http://www.cliba.com.ar/Espanol/tecnologia/taym.html>.

administración de la empresa. Tanto el cargo por asesoramiento –aumentando los costos–, como el canon fijo por la explotación de la publicidad –disminuyendo los ingresos potenciales– actúan en detrimento de la ecuación económico financiera de la empresa. Esta ecuación genera una mayor presión para compensar los flujos, vía aumento de tarifa, de subsidios, o de ambos simultáneamente.

En el análisis del período 1994-2000 realizado por Kupelian (2005), se observa que la rentabilidad neta fue muy elevada, oscilando entre un 10,41% el 30/6/94 y un 42% el 30/06/00; en el período 31/12/00 a 31/12/04 la rentabilidad neta comienza a ser negativa, sobre todo en 2002, producto de la crisis. Pero si a la rentabilidad neta se le suman los honorarios por asesoramiento, ya que son destinados al accionista mayoritario de Metrovías, el beneficio es significativamente mayor. Llega a ser de un 103% en 1999, disminuyendo luego -aunque sólo en 2002 aparecen resultados negativos-. A partir de 2003 se logran índices similares a los anteriores a la crisis (52,34% en 2003 y 60,88% en 2004), cifras por cierto muy elevadas.

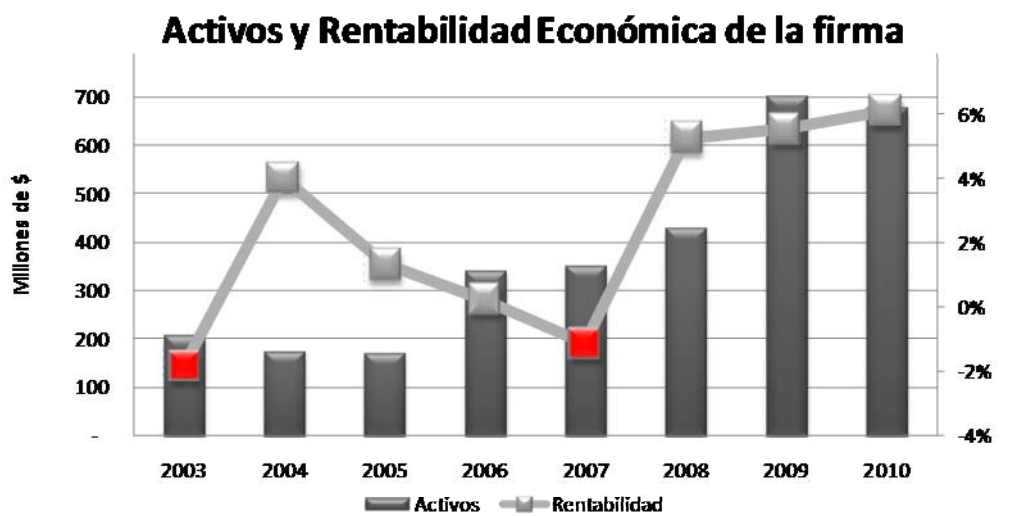
Por otro lado, la autora observa que los egresos por asistencia técnica, que son abonados a las empresas de Roggio, inflan los costos de explotación, fundamentando un pedido de redeterminación de tarifas o de subsidios. Es decir, Roggio no sólo recibe las altas rentabilidades de la actividad de Metrovías, sino que obtiene además elevadas sumas en concepto de honorarios por asistencia.

Estos montos que se abonan por asesoramiento técnico en diversos rubros (“desarrollo del plan comercial”, “administración de los programas de inversión” y “mantenimiento de la red ferroviaria”), actividades por otra parte poco comprobables, aumentaron año a año, siendo el máximo de \$ 14.286.071 en 1999, seguido por \$12.352.970 en 2000, en coincidencia con los momentos en que se autorizaron ajustes de las tarifas. En esos mismos períodos, los resultados positivos de la Sociedad fueron de \$ 8.637.272 y \$ 15.070.000, respectivamente. Estos datos resultan significativos. En primer lugar porque los honorarios por asesoramiento técnico son considerados costos, y por lo tanto están libres de riesgo empresario (ya que no están sujetos a los vaivenes que puede tener la explotación de un negocio). En segundo lugar porque, como ya advertimos, la mayor parte de estos honorarios son abonados a Benito Roggio e Hijos SA y a Cometrans SA (aunque a esta última en montos menores), empresas socias de Metrovías.

Otro dato llamativo es el pago por asistencia a Taym SA en tanto resulta extraño que una empresa que realiza servicio de limpieza asista en la ejecución del plan de inversiones.

Los aumentos de costos significaron para Metrovías dos ajustes de tarifas, en 1999 y 2000, además de sucesivos incrementos de subsidios. El extremo de esta situación ocurrió en 2002 cuando, gracias a la Ley de emergencia económica, que eximía de algunos gastos a las grandes empresas, Metrovías decidió no realizar tareas de mantenimiento de sus vagones, algo que exigían los fabricantes de los coches por razones de seguridad. A pesar de ello, Metrovías pidió un aumento de los subsidios para paliar gastos de mantenimiento de vagones, que en realidad nunca realizó.

Dávila (2011) analiza los balances contables de Metrovías del período 2003-2010, con el objetivo de visualizar el plano de la actuación empresaria en una doble dimensión: financiera y social. El autor sostiene que la rentabilidad económica, que aporta una medida de la capacidad de los activos de la empresa para generar retornos, señala valores negativos solamente para los años 2003 y 2007, e indica la expansión de la tasa de rentabilidad desde el año 2008, presentando año tras año el mayor nivel de la serie. Para exponer esos datos construye el siguiente cuadro:



Fuente: Dávila (2011)

Este escenario de elevadas tasas de rentabilidad se encuentra íntimamente relacionado, por un lado, con el incremento en los ingresos de la empresa producto del sucesivo aumento de

pasajeros transportados¹¹, y por otro, con la cobertura de los mayores costos de explotación a través de ajustes periódicos del subsidio otorgado por el Estado Nacional. Recordemos que el Contrato de Concesión incluye una previsión relevante en su artículo 7.4.1, que indica que la ecuación económico-financiera de la empresa puede ser ajustada a través de la redeterminación de la tarifa básica, el subsidio y/o el canon. Al respecto, la respuesta del Estado Nacional a los reclamos por “mayores costos de explotación” por parte del operador, se cristalizó en el otorgamiento de un subsidio desde el año 2003¹² -que en el año 2010 asciende a \$48,2 millones mensuales-, y en el ajuste de la tarifa para subte y ferrocarril que tuvo lugar en el mes de enero de los años 2008 y 2009.

Por lo demás, la estrategia aplicada por Metrovías, que como ya describimos consiste en subcontratar empresas pertenecientes al mismo holding empresario, constituye una ganancia doble para el Grupo Roggio, ya que recibe los ingresos por Metrovías, y por las empresas que le brindan insumos a ésta, cuyos balances no son públicos. Los Estados contables correspondientes al período 2003-2010, informan que Metrovías SA ha mantenido relaciones comerciales fluidas con siete empresas del Grupo Roggio: cuatro de ellas controladas directamente por Benito Roggio Transporte SA (Cía. Metropolitana de Seguridad SA, Metroline SA, Metronec SA y C.P.S. Comunicaciones SA), otra controlada por Benito Roggio Ambiental SA (Taym SA) y las restantes (Prominente SA y Pectra Argentina SA) por otra empresa-holding del Grupo. Por lo tanto, no es posible determinar fehacientemente las ganancias empresarias, aunque inferimos que Roggio ha sabido aprovechar sus vínculos con los diferentes gobiernos para incrementar su patrimonio.

El subsidio otorgado a Metrovías para cubrir los desajustes en la ecuación económica de la empresa se justifica principalmente por los aumentos salariales¹³ y los mayores costos operativos producto de la inflación. Los montos asignados para cubrir buena parte de los gastos operativos fueron en aumento, llegando a valores superiores a los setecientos millones de pesos en 2010.

¹¹ Según datos de la Comisión Nacional de Regulación del Transporte, entre 2001 y 2010 el incremento de pasajeros del subte creció un 20%, pasando de 241 millones a 295 millones. Por esta razón, la empresa se ha beneficiado con el aumento en la venta de boletos.

¹² El 12 de mayo de 2003, la Resolución 248/03 del Ministerio de la Producción aprobó una percepción mensual de \$ 2,7 millones en concepto de pago de la redeterminación del subsidio en función de los mayores costos de explotación. Adicionalmente, con fecha 3 de octubre de 2003 y 15 de enero de 2004, la Secretaria de Transporte aprobó, a través de sus resoluciones 241/03 y 19/04, una percepción mensual complementaria, también en función de los mayores costos de explotación, de \$ 1,6 millones. La Resolución 298/03 del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios de fecha 15 de enero de 2004, extendió el plazo de las percepciones mencionadas hasta el 31 de diciembre de 2004 o hasta la entrada en vigor de la reestructuración contractual.

¹³ A modo de ejemplo, el 10 de enero de 2005, mediante la Resolución 13 del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, se incorporó con carácter provisorio como mayores costos de explotación a los derivados de la declaración de insalubridad por parte del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires de algunos ambientes y lugares de trabajo, realizada en el mes de septiembre de 2003.

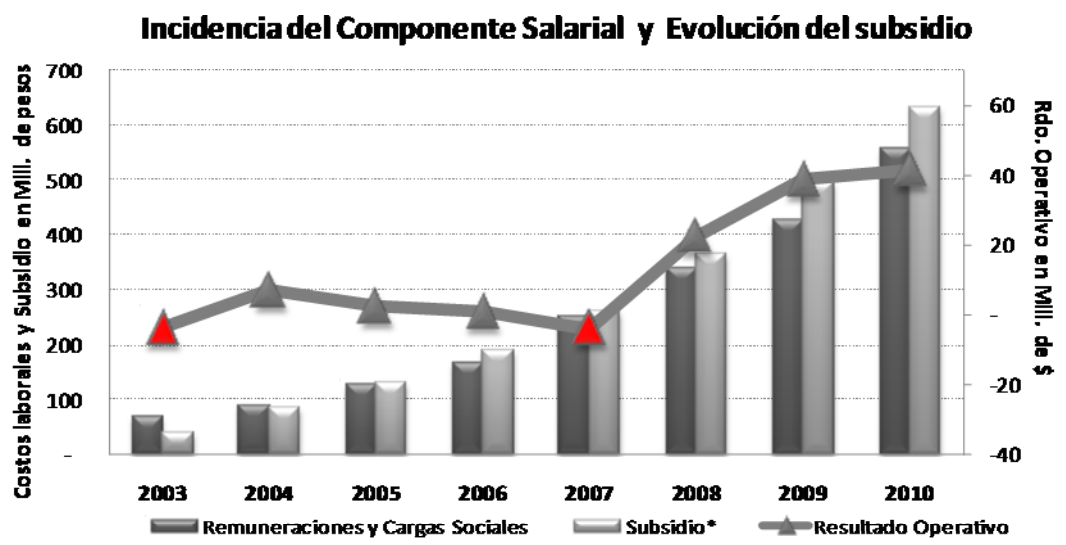


El examen de los balances permite realizar un seguimiento de la relación entre el aumento de los costos, producto de los incrementos de los salarios de los trabajadores, y las redeterminaciones del subsidio. Dávila (2011) pone el foco en el rubro Remuneraciones y cargas sociales, que asciende para el año 2010 a \$557 millones, representando un incremento del 30% respecto de 2009, y una cifra siete veces superior a la consignada en 2003, año en el que la masa salarial de la empresa apenas alcanzaba una participación del 35% en el total de costos y gastos. Sin embargo, los reclamos y conflictos protagonizados por los trabajadores han viabilizado la recuperación del salario real y del número de trabajadores bajo la órbita de la empresa, apuntalando así la prevalencia del componente salarial en la estructura de erogaciones de Metrovías SA.

En ese sentido, desde el año 2007 ya no se registran en forma independiente al rubro “Remuneraciones y cargas sociales” las erogaciones correspondientes a la limpieza de coches y estaciones. Esto refleja la incorporación de los trabajadores de Taym a la órbita de Metrovías, tras la lucha y posterior triunfo de los trabajadores tercerizados. Asimismo, la incorporación de los trabajadores de FIEL y de una significativa cantidad de trabajadores de la Compañía Metropolitana de Seguridad -perteneciente al Grupo Roggio- a la nómina de Metrovías se tradujo en una fuerte reducción de las erogaciones asociadas a “Seguridad y vigilancia” para el año 2007.

Este traspaso de trabajadores a la nómina de la empresa, al que debe sumarse personal de Servisub, Pertener, Orbea y Bayton, generó un fuerte incremento en la participación del componente salarial (rubro “Remuneraciones y Cargas sociales”) sobre el total de costos y gastos de la firma, alcanzando durante 2010 el 68%.

El siguiente gráfico elaborado por Dávila (2011), y que da cuenta de la evolución comparativa del componente salarial y de los pagos efectuados por el Estado Nacional a Metrovías por “mayores costos de explotación”, demuestra que a partir del año 2005 el subsidio ha cubierto la totalidad del componente salarial de la empresa.



Fuente: Dávila (2011)

En definitiva, se evidencia un esquema en el que Metrovías ha logrado trasladar al Estado Nacional el costo de las conquistas alcanzadas por los trabajadores del subterráneo, toda vez que el incremento de los costos laborales trajo aparejado un ajuste del subsidio. Esto puso a salvo la rentabilidad de la empresa.

4. Las luchas obreras por la des-tercerización

Nosotros en definitiva nos pusimos como meta volver a la época de Subterráneos, donde todos los trabajadores que cumplían funciones en el ámbito del subte eran parte de una misma empresa, y parte de un mismo sindicato, de un mismo convenio colectivo. De a poquito se está logrando. Falta todavía, porque la primera etapa es que vuelvan al convenio, y la segunda etapa es que pasen a formar parte de la planta permanente de Metrovías (Entrevista 5D).

Como ya sostuvimos, la tercerización es un dispositivo económico empleado por las empresas para aumentar sus ganancias. Y, a su vez, opera como una herramienta política que afecta la organización de los trabajadores, y por lo tanto su capacidad para construir reclamos colectivos y desplegar medidas de fuerza frente al capital.

En un mismo espacio de trabajo, en este caso el subte, conviven empleadores distintos, razones sociales diferentes, y en consecuencia condiciones laborales disímiles. Los empleados de



unas y otras empresas están encuadrados en Convenios colectivos distintos y representados por diferentes sindicatos. En ese marco, la primera dificultad que emerge es el reconocimiento en tanto colectivo, la identificación de la condición de trabajadores con iguales derechos y similares problemáticas y reclamos.

Los trabajadores tercerizados que prestaban servicio en el subte, más allá de pertenecer a empresas cuya titularidad es el mismo holding empresario que el de Metrovías, se encontraban desprotegidos, y sus condiciones de trabajo eran desfavorables en relación a los empleados de Metrovías. Esa situación se hizo ostensible y se agudizó a medida que los trabajadores encuadrados en el convenio UTA-Metrovías adquirirían beneficios como los incrementos salariales y fundamentalmente el logro de la jornada laboral de 6 horas. El colectivo laboral unificado, propio de la etapa estatal, fue pulverizado por la privatización, el recambio de personal y la subcontratación de tareas y servicios. Se establecieron “trabajadores de primera y de segunda”. En un comunicado difundido en abril de 2007 por los trabajadores de la Compañía Metropolitana de Seguridad se lee: *No formar parte de esa categoría de “Kelper” laboral como si fuésemos trabajadores de 2º categoría y poder establecerse dentro del marco de la estabilidad laboral en el ámbito del subte.*

Considerarse un kelper, un extranjero en el subte, un trabajador de segunda, discriminado, es la base y el fundamento de las luchas desarrolladas por los tercerizados de las distintas empresas en el subte. En un principio, tuvieron que reclamar por el reconocimiento de sus propios compañeros para que los acompañaran en la disputa por el pasaje de todos los trabajadores al Convenio colectivo de UTA y a la planta de Metrovías.

La convivencia de trabajadores con diferentes condiciones en un mismo lugar de trabajo se había naturalizado a tal punto que, como decía un dirigente gremial en una conferencia, *no los veíamos, no registrábamos su existencia.* Metrovías contribuía para que eso sucediera y para evitar la recomposición del colectivo obrero. En el siguiente relato puede verse cómo un trabajador, a pesar de apoyar la lucha de los trabajadores de limpieza, reproduce las diferencias instaladas desde la empresa:

La gente se fue organizando, una vez que ganamos las 6 horas para todos los sectores. Los primeros que pasaron fueron los de limpieza, y son los más negros, los más cabeza, los que menos saben, los que les tenés que leer el recibo de sueldo porque no saben leer, capaz la mayoría, o una gran parte, no por menospreciar ni nada, pero es el día de hoy que vos los ves, laburaron toda la noche. Horario de

limpieza diurno, había dos o tres, cuando hoy ves veinte capaz, y a la noche está el groso de la limpieza. Capaz que de Taym nosotros sabíamos que cobraban 3 o 4 por estación, y sabíamos los sueldos que cobraban, y eran como parecidos a los nuestros, como el que cobran hoy, nada más que a ellos les pasaban un sueldo mínimo, ínfimo, entonces al darnos cuenta de todas estas cosas dijimos: “hay que hacer algo”. Ellos se organizaron, ellos pelearon, ellos hicieron, se bancaron su presión, y se bancaron un montón de forreadas de la empresa, pero con el aval de nuestra, de la gente de, más que nada de tráfico (Entrevista 7T).

La organización gremial de base se propuso acompañar a los distintos sectores de trabajadores tercerizados, por considerarlos compañeros de trabajo que reclamaban legítimamente pertenecer al mismo convenio y formar parte del plantel de Metrovías. En este sentido, actuaron en la vida sindical cotidiana como delegados de los compañeros de esas empresas. Además, realizaron una intensa propaganda acerca de la situación de los trabajadores tercerizados entre todos los compañeros, a través de las publicaciones *Desde el Subte* de la Comisión de Prensa del Cuerpo de delegados, y de los boletines *Info Evasión*, *BIP* y *Alerta Compañeros* editados por los trabajadores tercerizados. A la vez se informó a los pasajeros acerca de las condiciones de trabajo y la responsabilidad empresarial, utilizando volantes, realizando concentraciones, movilizaciones, campañas de información.

Los trabajadores de las tercerizadas, nosotros hemos impulsado que elijan sus propios representantes como comisiones internas, delegados de hecho, y hemos reconocido a esos compañeros como delegados, y trabajamos de conjunto con ellos. Obviamente ellos no tienen todavía una organización ni un poder tan grande como para poder imponer algunas cosas; por eso el Cuerpo de delegados sale a respaldar esos reclamos. Porque no nos olvidemos que en la década del '90 la tercerización fue, obviamente, una política de Estado para dividir, justamente, a la fuerza obrera (Entrevista 5D).

Distintos delegados recuerdan la dificultad suscitada hacia el interior del colectivo para convocar y conseguir el apoyo de las luchas de los tercerizados:

La primera pelea que se dio fue pasarlos al convenio. Bueno, eso se logró. Todavía nos quedan algunos compañeros, pero es una pelea que se está dando día a día, para tratar de que ellos pasen al convenio de la UTA. Y nosotros estamos tomando esos reclamos también. Inclusive fue una discusión muy grande con nuestros propios compañeros, porque ellos en un principio no la veían. Fue y es, sigue siendo una pelea bastante grande tratar de hacerles ver a los trabajadores del subte que son parte de algo mucho más grande, de un conjunto más grande, que son todos los

trabajadores. (...) Toda esta situación va generando una sensación de bienestar que no quiere perder, o que no se quiere arriesgar para salir a defender. Porque también ese es el discurso de la patronal y del gremio: “¡¿Cómo vas a arriesgar vos tu laburo que tenés, con la guita que ganás, con las horas que laburás, por un negrito de TAYM que trabaja por 3 pesos, y que si lo echan de acá puede conseguir por 3 pesos en cualquier lado?! ¡¿Cómo te vas a meter en eso?!” Entonces, por el otro lado, nosotros tratando de generar la conciencia de que si no unificamos los criterios que hay, ese compañero que gana 3 pesos atenta contra la seguridad laboral del compañero que gana 100 pesos: si ellos pueden ir avanzando en que todos ganen 3 pesos, generando las condiciones para reventar la organización, lamentablemente todos vamos a ganar 3 pesos. Desde el punto de vista inclusive egoísta se le trataba de dar una discusión al compañero, que le convenía que ese “negrito”, como le decía la patronal, de TAYM ganara lo mismo o más que nosotros porque nos beneficiaba. Y por el otro lado, por el punto de vista más estratégicamente político es: “Compañeros: la unión hace la fuerza, lo hemos demostrado en todos estos años” (Entrevista 5D).



Los trabajadores que realizaban las tareas de limpieza, contratados por la empresa TAYM (perteneciente al Grupo Roggio, como ya anunciamos), fueron los primeros¹⁴ en reclamar por sus derechos.

La situación de vulnerabilidad y denigración, y los abusos de la empresa, que se manifestaban fundamentalmente en despidos frente a cualquier reclamo de los trabajadores, encendieron la lucha de los tercerizados de TAYM. Así, el día 23 de diciembre de 2004, la empresa despide a dos trabajadores y traslada compulsivamente a otros tres fuera del ámbito de subterráneos con el objetivo de debilitar la organización que se había empezado a generar en articulación con los delegados de Metrovías. Al día siguiente los trabajadores, después de una movilización, obtienen el inicio de las conversaciones y el retorno de los cinco trabajadores a su lugar de trabajo. En ese marco, comienza un proceso de articulación sindical, además de actuaciones en el Ministerio de Trabajo a través de los expedientes 1.105.140/05, 1.116.282/05, 1.138.313/05, 1.199.462/06 con el objetivo de que todos los trabajadores que desarrollan sus tareas en el ámbito del subterráneo se incorporen al Convenio colectivo de trabajo más favorable (UTA) y se respete de esta forma la jornada laboral de seis horas.

¹⁴ Existe un antecedente, unos meses antes, que comenta un dirigente gremial en una entrevista: “una empresa tercerizada que hacía el mantenimiento de trenes se retiró para armar su taller en La Plata y 50 trabajadores quedaron en el aire. A algunos los quería llevar, a otros les proponía indemnizarlos; Metrovías dijo que iba a tomar a algunos. Nosotros nos plantamos y dijimos que no, que se quedaban todos en Metrovías o íbamos a un conflicto. Los tomaron: los compañeros cobraron doble indemnización y entraron a Metrovías con la misma antigüedad que tenían. Nuestra política es esa, que se aplique a todos el convenio Metrovías-UTA” (Para entender el conflicto en subtes, Revista La Vaca, <http://www.metrodelegados.com.ar/spip.php?article561>).

Los meses que siguieron fueron para los trabajadores de TAYM de mucha tensión y creciente organización, y en el marco de las negociaciones se intentó crear una nueva empresa. La situación se agravaba y se realizó la denuncia frente a la autoridad estatal (Compañez y Vocos, 2008). Finalmente, el 10 de marzo de 2005 se logró una audiencia en la que se acordó el traspaso de los trabajadores de TAYM a la categoría de Peón General del convenio de UTA. Ese pasaje implicó un aumento salarial escalonado de \$461 en marzo de 2005 a \$1.102 en agosto, la implementación de la jornada de trabajo de 6 horas, y el reconocimiento de la antigüedad por año trabajado¹⁵.

Los gérmenes de organización surgidos en los tiempos de lucha se transformaron en una Comisión de trabajadores de TAYM, que continuó reclamando y planteando reivindicaciones a la patronal. Se eligieron delegados de hecho, que realizaron distintas acciones para solicitar el pasaje de todos los compañeros al convenio y también al plantel de Metrovías, reclamar por igualdad de condiciones, estabilidad laboral y el cumplimiento de las normas de seguridad e higiene laboral. Más allá de contar con el apoyo de los delegados del subte, los trabajadores de TAYM sufrieron persecuciones y amenazas. Tal es el caso, por ejemplo, de un ataque a un trabajador que fue denunciado el 16 de noviembre de 2006. Según las declaraciones publicadas en la página web de los Metrodelegados, el trabajador fue agredido físicamente junto a la exclamación “*no participes más de las reuniones*”.

La situación en las demás empresas tercerizadas era equivalente. Una vez conseguido el triunfo de TAYM, el reclamo por el reencuadramiento se generalizó¹⁶. Además, un nuevo hecho de diferenciación empresarial se produjo en octubre de 2005, al quedar excluidos del incremento salarial los empleados de las empresas subcontratadas. Frente a esa situación, tanto la UTA como el Cuerpo de delegados reaccionaron y convocaron a asambleas que obtuvieron como resultado una presentación frente al Ministerio de Trabajo. Por otro lado, se conformó una organización unificada alrededor del reclamo de pasaje al convenio de subterráneos de todos los trabajadores tercerizados.

Rápidamente las patronales de las empresas tercerizadas intentaron frenar los reclamos e impedir la organización, a partir de la implementación de desplazamientos y despidos de sus

¹⁵ Datos extraídos de “Taym empezó en navidad”, *Desde el Subte*, periódico del Cuerpo de delegados de Metrovías, número 1, 1ero de abril de 2005.

¹⁶ Para citar alguno de los hechos conflictivos, el 9 de mayo de 2005 entre las 12 y las 17.30 horas los trabajadores de las empresas tercerizadas, junto con los delegados de Metrovías, obstruyeron los molinetes y cerraron boleterías, permitiendo que los pasajeros viajaran gratis. La respuesta de Metrovías al reclamo fue la presentación de una denuncia judicial contra la obstrucción de molinetes y boleterías.

empleados. Las jornadas de movilización y el paro de actividades realizado el 20 de octubre¹⁷, dieron lugar a una nueva ronda de negociaciones en el Ministerio de Trabajo de la Nación, frente a la solicitud de la UTA de incorporar a todos los tercerizados bajo su representación. La autoridad estatal interviene y el 6 de diciembre envía inspectores al ámbito de subterráneos, que constatan que las tareas de los trabajadores corresponden a las de la actividad principal, así como la discriminación en las condiciones laborales (Acta 942.638). El 12 de diciembre, por intimación del Ministerio de Trabajo, considerando que *“las actividades (...) están expresamente reglamentadas en el CCT como Servicio al Cliente y constituyen parte de la actividad principal que desarrolla Metrovías (...) las firmas CS Metropolitana y Organización FIEL deberán proceder a la inmediata aplicación del CCT 384/99 “E” con lo que se adecuan las condiciones de trabajo, la jornada laboral de seis horas y el nivel salarial”*¹⁸.



La Comisión Arbitral de la Confederación General del Trabajo (CGT) rechazó el traspaso de los trabajadores de la Compañía Metropolitana de Seguridad (CMS). Conservaron sin embargo el nivel salarial acorde al convenio de la UTA, una jornada laboral de seis horas y estabilidad geográfica, es decir que no los podían trasladar del subte.

Las luchas de los trabajadores de esta empresa continuaron. El 11 de abril de 2006, se arrojaron a las vías en las estaciones 9 de julio y Tribunales de la línea D, y en Diagonal Norte y Lavalle de la línea C, cortando el servicio de subte. En respuesta, la Guardia de Infantería de la Policía Federal se hizo presente con la intención de desalojar las vías y, para evitar la represión, los trabajadores de Metrovías iniciaron un paro total del servicio, reclamando la incorporación de todos los trabajadores tercerizados al convenio de UTA-Metrovías. En el segundo día de paro, la Policía Federal finalmente reprimió a los manifestantes en las estaciones Primera Junta de la línea A y Federico Lacroze de la B, y arrestó a diez de ellos, entre los que se encontraban delegados de Metrovías. Para solucionar el conflicto intervino como mediador entre las partes el premio Nobel de

¹⁷ Para garantizar el paro un grupo de trabajadores cortó las vías de la línea A a la altura de la estación Miserere. El corte de vías motivó la represión inmediata de los manifestantes por parte de la Policía Federal, lo que desencadenó la paralización total del servicio de subtes por cuatro horas a partir de las 17:30 horas, y un corte de calles sobre las Avenidas Pueyrredón y Rivadavia.

¹⁸ El traspaso al convenio de los trabajadores de la empresa FIEL, que realizaban control de evasión, y de la Compañía Metropolitana de Seguridad, que ocupaban puestos de seguridad y socorristas, dio lugar a la creación de dos nuevas categorías: *auxiliar de estaciones* y *brigadista*. Por primera vez en años se crean nuevas categorías que no son de carácter polivalente.

la Paz Adolfo Pérez Esquivel, quien logró que se encausaran las negociaciones y que los manifestantes levantaran las medidas de fuerza¹⁹.

El 13 de julio de 2006, los trabajadores de CMS difunden una denuncia en la página web de los Metrodelegados, interpretando como una nueva provocación la incorporación al convenio de la UTA de solamente 24 trabajadores de los 188 existentes, entre los que se encontraban varios *carneros que son la deshonra de todo el subte* (Compañez y Vocos, 2008). En noviembre de ese año realizaron un petitorio para reclamar el convenio para todos. Además, hicieron una marcha el 30 de noviembre con el mismo objetivo. Tanto Metrovías como CMS, ambas empresas del Grupo Roggio, actuaron con indiferencia y sancionando los reclamos de los trabajadores.

Otras luchas de trabajadores tercerizados corrieron una suerte diferente. Así, el 9 de mayo de 2006, y luego de negociaciones entre el Ministerio de Trabajo y algunos delegados del subte, representantes de la UTA y de Metrovías acordaron la incorporación al Convenio colectivo de UTA de los trabajadores de la empresa Servisub SRL y del personal no jerárquico de las empresas Controles Orbea SA y Bayton SA, empresa de servicios eventuales encargada de las tareas de recaudación y recuento de dinero²⁰. En el acuerdo se estableció que a los trabajadores de Servisub les correspondía ocupar la categoría de Peón general del Convenio UTA-Metrovías, mientras que los empleados de Orbea y Bayton, que cumplían las tareas de recaudación, distribución y traslado de valores, entrega de productos en las líneas del subte, recuento de dinero y tareas conexas, pasaron a ocupar una nueva categoría laboral del convenio UTA-Metrovías denominada Asistente tesorería de línea.

NEOSERVICE Utilizando una nueva estrategia empresarial que, entre otras cosas, pone de manifiesto la pertenencia de las empresas tercerizadas al mismo holding empresario, se creó una nueva empresa para absorber a los trabajadores que habían sido incorporados al convenio de UTA (tercerizados de FIEL, Servisub, CMS, Orbea y Bayton). Los trabajadores de NeoService llevaron adelante diversos conflictos reclamando por el cumplimiento de las condiciones de trabajo. Participaron activamente de la vida sindical acompañando al Cuerpo de delegados, e incluso eligieron sus representantes.

Aunque las disputas por el *convencionamiento* continuaron, el reclamo que tomó vigor fue la solicitud del pasaje de los trabajadores contratados por empresas terceras a la planta de Metrovías. Con fuertes críticas a las prácticas de tercerización y las consecuencias que trae para la

¹⁹ Diario Clarín, 13 de abril de 2006. Citado por Cresto (2010).



organización colectiva, y denunciando las estrategias y ganancias del Grupo Roggio, el conjunto de los trabajadores del subte realizó paros, asambleas y movilizaciones. Como resultado de varias negociaciones, el 6 de diciembre de 2006 se firmó en el Ministerio de Trabajo un Acta acuerdo²¹ que establece que *los trabajadores en relación de dependencia de las empresas TAYM S.A., PERTENECER S.R.L. y SERVISUB S.R.L. que al día de la fecha desempeñan tareas de limpieza en el ámbito de Subterráneos y Premetro y se encuentran encuadrados en la categoría laboral de PEÓN GENERAL en el CCT N° 384/99 "E", serán incorporados a la empresa METROVÍAS S.A. a partir del día 1° de enero de 2007 para desempeñar las funciones de PEÓN GENERAL, en el CCT N° 384/99 "E". (...) la progresiva incorporación al CCT N° 384/99 "E" en la categoría de PEÓN GENERAL para la función de limpieza de los trabajadores de la firma PERTENECER S.R.L. que realizarán la apertura de las puertas de acceso en las líneas de la red de subterráneos. Se acuerdan los términos del traspaso y se garantizan las condiciones para los trabajadores.*

El 28 de diciembre se firma un nuevo acuerdo, que estipula el traspaso de otro conjunto de trabajadores. El Acta sostiene: *Se conviene que los trabajadores en relación de dependencia de la empresa NEOSERVICE S.A. que al día de la fecha se encuentran encuadrados en las categorías convencionales de AUXILIAR DE ESTACIONES, BRIGADISTA y ASISTENTE TESORERÍA DE LÍNEA del CCT N° 384/99 "E" serán incorporados a la empresa METROVÍAS S.A. a partir del día 1° de marzo de 2007.*



Una vez conseguido el traspaso de gran parte de los trabajadores tercerizados al convenio y a la planta permanente de Metrovías, se inaugura una nueva etapa con el objetivo de lograr la unidad de los trabajadores que desempeñan tareas en el subte, con igualdad en sus condiciones laborales, bajo la consigna *NO DEBE QUEDAR NINGÚN TRABAJADOR TERCERIZADO DE NINGUNA EMPRESA EN METROVÍAS*. En ciertos sectores, tal el caso de la empresa Alstom, la situación de precarización laboral y diferenciación con los trabajadores de Metrovías se producía en el conjunto de trabajadores sumamente calificados. Se trataba de personal que cumplía tareas dentro del ámbito de las líneas de subte, en talleres y obradores desde hacía mucho tiempo, con una baja remuneración, por debajo del salario básico del Convenio de UTA. Los reclamos de este colectivo fueron acompañados también por el Cuerpo de delegados y los ex tercerizados.

²⁰ Acta acuerdo firmada el 9 de mayo de 2006 en el Ministerio de Trabajo de la Nación, bajo expediente 1.138.313/05.

²¹ El acta firmada entre Metrovías, la UTA y las tres empresas subcontratadas tiene el número de expediente N° 1.199.462/06/06.



La experiencia de los trabajadores contratados por la empresa CAF, que realizan tareas de mantenimiento y reparación de trenes en los talleres Rancagua y San José, fue muy visible y logró altos niveles de organización, producto de la labor de varios activistas. Uno de ellos comentaba en una entrevista:

Y cuando nosotros desembarcamos, personal tercerizado de CAF en el Taller Rancagua, era una cosa muy fuerte: dos empresas distintas, laburando en el mismo sector, con las mismas tareas, en la misma jornada ¿y cómo uno iba a estar dentro de UTA y otro dentro de UOM? (Entrevista 1D).

A pesar de las distintas acciones llevadas adelante, el apoyo de todos los trabajadores del subte y las medidas de fuerza desplegadas, estos trabajadores sólo consiguieron el ingreso al convenio. Hacia mediados de 2011, y producto de una coyuntura más general que ubicó a la tercerización como una estrategia capitalista que precariza y divide al colectivo obrero, los reclamos de los tercerizados de CAF por su traspaso a la planta de Metrovías se reavivaron y finalmente, el 12 de agosto de ese mismo año, se firmó el acuerdo para la incorporación de todos los empleados de CAF a Metrovías.

5. Comentarios finales

La descripción del modelo de empresa que constituye Metrovías evidencia los beneficios que habilita la implementación de la tercerización. En este caso, el esquema contractual acordado en la concesión del servicio del subte, que permite el otorgamiento de mayores subsidios estatales o el aumento de tarifas frente a mayores costos operativos, se tradujo en la obtención de ganancias extraordinarias para Metrovías.

Sumado a esto, tal como caracterizamos en esta ponencia, la empresa aplica la lógica de la autocontratación y terceriza diversas actividades a empresas que pertenecen al mismo holding, el Grupo Roggio. Esta operación desvía los riesgos empresariales hacia las subcontratistas e incrementa los beneficios del grupo empresario de modo gravitante.

Los efectos de la tercerización sobre la fuerza de trabajo en el subterráneo diferenciaron y fragmentaron al colectivo laboral. Sin embargo, la organización de los trabajadores cuestionó esta práctica empresaria y desplegó varios conflictos que obtuvieron resultados favorables. En este sentido se trata de una experiencia exitosa y con ciertas características excepcionales.



Los trabajadores de empresas tercerizadas contaron con el apoyo de los delegados de base de Metrovías en sus luchas. La posibilidad de construir el reclamo en términos colectivos y estar acompañados por trabajadores que cuentan con tutela gremial fue crucial para lograr el éxito frente a cada conflicto. Las particularidades de la organización política que construyeron los trabajadores del subte, que ha conseguido conquistas muy significativas, se planteó como un objetivo político terminar con la tercerización laboral. El acompañamiento sindical fue fundamental para que Metrovías incorpore a los tercerizados a su plantilla y bajo el convenio de la UTA. Quisiéramos remarcar esta cuestión ya que no se encuentra replicada masivamente y por lo tanto, la tercerización persiste y continúa precarizando a los trabajadores.

Bibliografía citada

- ◆ ABAL MEDINA, P. (2012): *La caja negra de la tercerización laboral*, en Miradas al Sur, 10 de junio, Buenos Aires.
- ◆ ARIAS, C. (2015): *Las múltiples dimensiones del conflicto de los trabajadores de subterráneo de la Ciudad de Buenos Aires*. Tesis Doctoral, Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Mimeo.
- ◆ BATTISTINI, O. (2010): *La subcontratación en Argentina*, CEFS-FeTIA-CTA, Buenos Aires. Disponible en www.cefs.org.ar
- ◆ COMPAÑEZ, M. y VOCOS, F. (2008): *La disputa por la equiparación de las condiciones de trabajo. El caso de las empresas tercerizadas de Metrovías*, Editorial Desde el Subte, Buenos Aires.
- ◆ CRESTO, J. (2010): *Revirtiendo los efectos de la privatización sobre la fuerza de trabajo. Estrategias sindicales y transformaciones de las condiciones laborales en los subterráneos de Buenos Aires (1994-2008)*, Tesis Doctoral, Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Mimeo.
- ◆ DÁVILA, F. (2011): *Análisis de los balances de la empresa Metrovías SA*, en ABAL MEDINA, P. y DIANA MENÉNDEZ, N. (comps.), *Colectivos resistentes. Procesos de politización de trabajadores/as en la Argentina contemporánea*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- ◆ GENTILI, R. (2012): *En todo está Roggio: negocios colaterales en Metrovías SA*. Disponible en: http://rafaelgentili.com.ar/content/uploads/Informe_Metrovias_2_despacho_Gentili_mayo2012.pdf. Consultado el 15 de enero de 2013.
- ◆ GENTILI, R. (2012): *Negocio subterráneo: deficiencias en la regulación de Metrovías SA*. Disponible en: http://www.rafaelgentili.com.ar/content/uploads/Informe_Metrovias._Rafael_Gentili_022012_ver_final.pdf. Consultado el 15 de enero de 2013.
- ◆ KUPELIAN, R. (2005): *Metrovías SA*. Disponible en: <http://www.metrodelegados.com.ar/spip.php?article2265#.VPm2zyzSnaA>. Consultado el 11 de noviembre de 2012.
- ◆ LOZANO, C. (coord.) (2012): *¿Por qué no acuerdan defender el servicio público? A propósito del traspaso del subterráneo a la ciudad*, Instituto IPyPP, Pensamiento y Políticas públicas. Disponible en: corrienteup.org/wp-content/uploads/Traspaso-Subte.doc. Consultado el 3 de octubre de 2012.
- ◆ STOLOVICH, L. (1995): *La tercerización ¿Con qué se come?*, CIEDUR, Montevideo, Uruguay. Disponible en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/uruguay/ciedur/stolovich.rtf>