

Conflicto de clase, salarios y productividad
Una mirada de largo plazo para la Argentina

*Mariano Félix (CEIL-PIETTE / CONICET, Universidad Nacional de La Plata)**
*Pablo Ernesto Pérez (CEIL-PIETTE / CONICET, Universidad Nacional de La Plata)***

Resumen

La disputa por el resultado del trabajo social es el conflicto innamente a la sociedad capitalista. Una de las formas de expresión de la misma es la compleja relación que existe entre la productividad laboral y los salarios reales.

En este trabajo estudiamos 80 años de historia Argentina intentando indagar en la dinámica de esa interacción. Proponemos una lectura que se apoya en comprender a la lucha de clase como elemento dinamizador de los procesos históricos y sociales.

Mostramos como en la experiencia Argentina los cambios violentos ocurridos en la distribución del trabajo social refleja las transformaciones en la correlación de fuerzas sociales y la dinámica del conflicto entre el trabajo y el capital.

* Correo electrónico: marianfeliz@uolsinectis.com.ar. Alternativamente: mfeliz@ceil-piette.gov.ar. Correo postal: 7 no. 1386, dto. B, La Plata (1900), Argentina.

** Correo electrónico: paperez@isis.unlp.edu.ar. Alternativamente: pperez@ceil-piette.gov.ar

Conflicto de clase, salarios y productividad
Una mirada de largo plazo para la Argentina

*Mariano Félix (CEIL-PIETTE / CONICET, Universidad Nacional de La Plata)**
*Pablo Ernesto Pérez (CEIL-PIETTE / CONICET, Universidad Nacional de La Plata)***

La Plata, septiembre de 2003

1. Introducción	2
2. Del trabajo al capital. Salarios reales y productividad laboral	3
3. Salarios y productividad en el largo plazo.....	11
3.a. <i>El contexto antes de la crisis del treinta.....</i>	<i>15</i>
3.b. <i>Período 1: 1932-1942, formación y consolidación de una nueva clase obrera.16</i>	
3.c. <i>Período 2: 1943-1973, la industrialización sustitutiva.</i>	<i>21</i>
3.d. <i>Período 3: 1974-1983, crisis y reconstitución de la relación de capital.....</i>	<i>35</i>
3.e. <i>Período 4: 1984-1990, de la crisis de la deuda a la hiperinflación.....</i>	<i>38</i>
3.f. <i>Período 5: 1991-2001, reconstitución de la dominación capitalista</i>	<i>40</i>
4. Constitución y crisis del capital como relación social.....	47
5. Comentarios finales.	53
6. Referencias bibliográficas	55

1. Introducción

Comprender la dinámica de largo plazo de la economía y entender la lógica de sus transformaciones estructurales es uno de los objetivos centrales de la teoría económica. Sin embargo, a nuestro entender la teoría económica *main-stream* en sus diversas variantes tiende a desviar la atención de los problemas estructurales del desarrollo capitalista (como son, por ejemplo, la necesidad de reproducción del ciclo de valorización del capital y el control de la fuerza de trabajo) hacia problemas secundarios como es el funcionamiento de los “mercados”. Esta desviación aparece con claridad en las explicaciones de la determinación de los salarios reales y su relación con la productividad del trabajo.

* Correo electrónico: marianfeliz@uolsinectis.com.ar. Alternativamente: mfeliz@ceil-piette.gov.ar. Correo postal: 7 no. 1386, dto. B, La Plata (1900), Argentina.

** Correo electrónico: paperez@isis.unlp.edu.ar. Alternativamente: pperez@ceil-piette.gov.ar

En este trabajo buscaremos presentar una interpretación alternativa de los cambios que ha sufrido esta relación en el caso de la Argentina en el período que comienza a principios de la década de 1930 y concluye en el año 2001. Intentaremos mostrar que los cambios ocurridos han sido el resultado de las modificaciones históricas del conflicto de clases y no el producto de una lógica super-estructural o de leyes mecánicas apoyadas en el funcionamiento de las leyes del “mercado”:

En el siguiente capítulo discutimos un marco conceptual para analizar esa interacción. El capítulo 3 presenta una discusión y análisis de las transformaciones que esa relación ha sufrido en la historia reciente de la Argentina. El capítulo 4 buscar realizar una visión de síntesis que muestre las similitudes y diferencias entre los diversos procesos históricos analizados. Finalmente, presentamos unas breves reflexiones.

2. Del trabajo al capital. Salarios reales y productividad laboral

La corriente neoclásica ortodoxa enseña que los salarios reales son determinados en el mercado de trabajo a partir de la interacción de las funciones de oferta y demanda de trabajo. Así mismo, como la demanda de trabajo se presenta como una demanda “derivada” (de una supuesta “función de producción”) su posición dependerá de la situación prevaleciente en cada uno de los mercados de bienes existentes en la economía. De esta manera, la determinación del salario real no solo es interdependiente con el resto de los mercados sino que su fijación sería simultánea con el resto de los precios de la economía.

Según este enfoque, los salarios reales deberán ajustarse a la "productividad marginal del trabajo", es decir al valor (real) de producción agregado por el último trabajador contratado en una empresa. A nivel agregado del conjunto de la economía, la teoría neoclásica debe suponer la existencia de una función de producción agregada (es decir, un nivel dado de "tecnología de

producción") a partir de la cual podría estimarse el nivel de los salarios reales¹. Consecuentemente, el nivel de salarios reales y correlativamente la distribución de los ingresos serían un resultado de las relaciones técnicas de producción y el funcionamiento de los mercados. Cualquier intento por "violar" estas relaciones y reglas técnicas de funcionamiento de la economía, llevaría a desequilibrios. Por ejemplo, si los salarios reales fueran fijados "demasiado" altos, por encima de la productividad marginal del trabajo, la consecuencia necesaria sería un nivel de desempleo superior al "friccional".

Los cambios en los salarios, el empleo y la distribución del ingreso será el subproducto de la evolución de las "dotaciones de factores productivos" (esencialmente, "capital" y trabajo) y el cambio autónomo, exógeno, en la tecnología de producción. Por ejemplo, un incremento en la oferta relativa de trabajo llevará a una reducción de la remuneración del "factor trabajo", incrementando correlativamente la remuneración del "factor capital". Simétricamente, un cambio tecnológico desplazará trabajo o desplazar capital, con lo cual alterará la demanda relativa de ambos y modificaría consecuentemente sus remuneraciones absolutas y relativas.

En cualquier caso, en la interpretación neoclásica la determinación de la distribución de los frutos del progreso técnico es de carácter eminentemente técnico y cualquier intento de alterarlo sobre la base del accionar de "grupos de presión" solo tendría efectos negativos al generar desequilibrios de corto plazo (en particular, desempleo del "factor trabajo").

Contrariamente a esta perspectiva, una de las características principales de las teorías no neoclásicas es que señalan que los salarios reales no dependen exclusivamente de la situación prevaleciente en el mercado de trabajo sino que son resultantes de la dinámica del proceso de acumulación de capital; dependen del funcionamiento de la economía en su conjunto (es decir,

¹ La literatura neoclásica pretende ignorar la controversia sobre el valor del capital. La misma permitió establecer la imposibilidad de medir el valor del capital en términos agregados y por lo tanto la imposibilidad de establecer una determinada "productividad marginal" para el mismo, de forma tal que a partir de ella pudiera definirse su rentabilidad. Este debate fue inaugurado por un famoso artículo de Joan V. Robinson durante la década de los 50. Ver Robinson (1953-4).

del proceso de producción y reproducción social), de los niveles de productividad social del trabajo alcanzados y del grado de división social y técnica del mismo, así como de las instituciones vigentes y el contexto político en un determinado momento histórico.

En particular, desde las perspectivas que abrevan en el marxismo, el conflicto central de la economía capitalista es el relacionado con la utilización del trabajo social y la producción, apropiación y distribución de los productos de ese trabajo. Desde esta mirada, esta disputa se expresa, en parte, en la relación que existe entre el salario real y la productividad media del trabajo.

Por un lado, el salario real refleja el poder de compra que tienen las remuneraciones que reciben de manera directa los trabajadores de parte de los empresarios; por otra parte, la productividad media del trabajo expresa el valor de la producción creada por los trabajadores en un determinado período de tiempo. El salario real es la expresión en valores de uso del valor de la fuerza de trabajo² mientras que la productividad del trabajo en términos reales refleja la expresión material del valor creado por los trabajadores. Este planteo parte de la distinción esencial entre el trabajo y la fuerza de trabajo. Mientras esta última es, en el capitalismo, una mercancía cuyo valor de uso es la capacidad de trabajar, el trabajo es precisamente ese valor de uso, el gasto de energía humana en la producción.

La diferencia entre la productividad del trabajo y el salario real aparece, en una primera instancia, como el excedente que los empresarios se apropian y que será el origen de la ganancia y otros pagos no asociados a la realización de trabajo productivo. Esa diferencia puede denominarse trabajo excedente (o producto excedente, si es evaluado en términos de su resultado) en tanto supera el trabajo necesario (o producto necesario) para la reproducción de los

² Es decir, del costo de reproducción social de la capacidad de trabajo de los obreros. Dado que este costo de producción y reproducción involucra no sólo el consumo de mercancías sino otras actividades que no involucran intercambios en dinero o en un mercado, el salario real sólo reflejará la porción del costo de reproducción de la fuerza de trabajo pagada directamente por los capitalistas.

trabajadores. Sólo en tanto los capitalistas pueden forzar a los trabajadores a utilizar su fuerza de trabajo por un tiempo mayor que el necesario para producir valor equivalente al costo de reproducir esa fuerza de trabajo, será conveniente para ellos ocuparlos. Es decir, que los trabajadores son compelidos no sólo a generar valor sino a su vez valor excedente (plusvalor). Esto significa que dado que “el obrero no produce para sí, sino para el capital ... ya no basta con que produzca en general. Tiene que producir plusvalor. Sólo es productivo el trabajador que produce plusvalor para el capitalista o que sirve para la auto-valorización del capital” (Marx, 1994[1867], pg. 616).

Desde esta perspectiva, la relación entre la productividad del trabajo y los salarios reales es de carácter complejo. No hay una relación unívoca, a-histórica o meramente técnica entre ambas.

Desde este enfoque, la relación entre la productividad laboral y los salarios reales es, en una primera instancia, la resultante del conflicto inmanente a la relación de capital. Por una parte, la producción social requiere siempre de la cooperación y la combinación del trabajo humano, lo cual resulta en una determinada productividad social combinada del trabajo que excede a la suma de las productividades individuales aisladas (Lebowitz, 2003, pg. 85). En consecuencia, la productividad social del trabajo dependerá tanto del grado como de la calidad de la combinación entre los productores directos (trabajadores). Por otra parte, en cualquier sociedad la separación y división en las relaciones sociales de quienes son productores directos permite a aquellos que median entre ellos capturar los resultados de la cooperación del trabajo en la producción (Lebowitz, op.cit., pg. 86). En la sociedad capitalista esto implica que mientras el capital paga a los trabajadores como si actuaran como individuos separados, el capitalista logra apropiarse de los resultados de la cooperación sin costo alguno.

Para que pueda producirse esta apropiación gratuita de parte del resultado del trabajo social supone la existencia permanente de un cierto excedente relativo de fuerza de trabajo. Este es el hecho fundante de la producción capitalista: que los trabajadores se ven obligados a vender su

fuerza de trabajo a los capitalistas como única forma de realizar su capacidad de trabajo y así satisfacer sus necesidades vitales. Si esto no fuera necesario (es decir, si los productores directos fueran a su vez propietarios de los medios de producción) sería imposible la apropiación (sin coacción directa) por parte de los capitalistas del resultado del trabajo social combinado. La existencia sostenida de una sobrepoblación relativa permitirá al capital obtener niveles positivos de rentabilidad en términos del capital como un todo (es decir, al capital como múltiples capitales en competencia).

Esta sobrepoblación relativa actúa como un medio fundamental para dividir a los trabajadores, que se ven así forzados a competir entre sí (ocupados contra desocupados). De esta manera, los trabajadores no sólo ven debilitada su posición para negociar salarios (pues enfrentan divididos frente a los capitalistas) sino que a su vez los empresarios se encuentran en una mejor posición para acrecentar el trabajo excedente (pues los trabajadores no enfrentan juntos los intentos de incrementar la productividad, intensidad del trabajo y duración del trabajo).

Si el nivel de sobrepoblación relativa fuera muy reducido, el capital como un todo encontrará dificultades para la generación y apropiación de valor excedente. Por un lado, esto ocurrirá porque se dificultará al capital el control de los procesos de trabajo y, en consecuencia, dificultará la generación de trabajo excedente. Además, los trabajadores podrán frenar más fácilmente la imposición de condiciones intensificadas de trabajo. Por otra parte, un menor nivel de población excedente permitirá a los trabajadores apropiarse de una parte más importante del valor creado, al facilitar su lucha por mejores niveles de salario real. En suma, la caída en la proporción de trabajadores excedentes (la reducción del desempleo) tenderá a provocar una reducción en la rentabilidad del capital³.

³ Vale señalar que Marx entendía a la sobrepoblación relativa como algo más amplio que lo que hoy se denomina desempleo (abierto). A este, Marx adiciona la población ocupada precariamente y aquellos que se encuentran realizando actividades en esferas no capitalistas de la sociedad (desde pequeños campesinos a la fuerza de trabajo "secundaria" de los hogares). Ver al respecto Félix y Neffa (2003).

Aquí es donde aparece como central un tercer factor relevante, el uso de la tecnología. Frente a los efectos de la reducción de la sobrepoblación relativa y en el mayor poder de los trabajadores, los capitalistas no se sentarán a esperar que las "fuerzas del mercado" recreen la fuerza de trabajo excedente o que se disuelvan las organizaciones obreras. Buscarán por todos los medios posibles reestructurar los procesos de trabajo, a través de la innovación técnica, para conseguir debilitar a los trabajadores.

Esta pérdida de poder será el resultado simultáneo de una reducción en el control de esos procesos de trabajo por parte de los trabajadores como del reemplazo de fuerza viva de trabajo por maquinaria. La utilización de nueva tecnología permitirá debilitar a los trabajadores a la vez que incrementa la productividad laboral. Por un lado, los debilitará en tanto al transformar el proceso de trabajo tiende a dificultar las formas tradicionales de resistencia obrera. "La maquinaria no sólo opera como competidor poderoso, irresistible, siempre dispuesto a convertir al asalariado en obrero 'superfluo' ... La misma se convierte en el arma más poderosa para reprimir las periódicas revueltas obreras, las huelgas, etc., dirigidas contra la autocracia del capital" (Marx, 1994[1867], pg. 430).

Por otra parte, a través de la tecnología el capital buscará incrementar la productividad del trabajo intensificando la actividad de los obreros y multiplicando su fuerza productiva. "La máquina deviene, en las manos del capital, en un medio objetivo y empleado de manera sistemática para arrancar más trabajo en el mismo tiempo. Ocurre esto de dos modos: mediante el aumento en la velocidad de las máquinas y por medio de la ampliación en la escala de la maquinaria que debe vigilar el mismo obrero, o del campo de trabajo de este último" (Marx, 1994[1867], pg. 502).

En consecuencia, para reproducirse de manera expandida (es decir, para valorizarse, para multiplicarse, para generar ganancia) el capital necesita simultáneamente combinar a los trabajadores para poder obtener más valor del que invierte (plusvalor) e incrementar la

separación y división de los trabajadores como condición para poder apropiarse de ese mayor valor, producto del trabajo social combinado. A través de la inversión, el cambio técnico, la reorganización de los procesos de trabajo, el desempleo y la precarización del trabajo, el capital buscará siempre garantizar este doble juego de crear las condiciones para la generación de una productividad social aumentada y, a la vez, para apropiarse de la misma⁴.

Además de su accionar personificado en capitalistas individuales, el capital buscará la intervención activa del Estado en favor de sus intereses. El capital no sólo no esperará que el “mercado” resuelva sus problemas sino que pretenderá que, en caso de que fuera necesario, la coacción mercantil sea complementada por alguna forma de coacción directa, en especial a través de la acción estatal.

En el enfoque seguido en este trabajo, el Estado no es un Estado exógeno a la economía como postula la teoría neoclásica, pero tampoco pensamos al Estado como meramente instrumental, actuando al servicio de la clase capitalista e interviniendo permanentemente para evitar la caída en la tasa de ganancia.

En el mismo sentido, tampoco entendemos que el Estado sea quien constituya, regule, integre y asegure la reproducción capitalista, como proponen los autores que se inscriben en la “reformulación de la teoría del Estado” (Jessop, Esser, Hirsch y Roth). La centralidad que esta corriente asigna al Estado implica que el capital es incapaz de establecer por sí mismo alguna forma relativamente coherente de auto-reproducción. Por otra parte, esa interpretación involucra la subordinación de la distribución de la plusvalía al Estado, razón por la cual éste (más que la

⁴ "Con la masa de los obreros simultáneamente utilizados crece su resistencia y, con ésta, necesariamente, la presión del capital para doblegar esa resistencia. La dirección ejercida por el capitalista no es sólo una función especial derivada de la naturaleza del proceso social de trabajo e inherente a dicho proceso; es, a la vez, función de la explotación de un proceso social de trabajo, y de ahí que esté condicionada por el inevitable antagonismo entre el explotador y la materia prima de su explotación. A la par del volumen de los medios de producción, que como propiedad ajena se contraponen al asalariado, crece la necesidad de controlar la utilización adecuada de los mismos" (Marx, 1994[1867], pg. 402).

relación del capital) es considerado como principal generador de la lucha y la resistencia (Bonafeld, 1992).

Siguiendo ese enfoque, la teoría de la regulación francesa (Aglietta, 1999[1976]; Boyer, 1989) asume que el Estado “intervencionista” de la “era fordista” tuvo la función de garantizar el reparto de los incrementos en la productividad entre trabajadores (salario) y empresarios (ganancia) de manera de regular un circuito de capital socialmente coherente dentro del cual se logre un balance de la tasa de distribución que satisfaga tanto la rentabilidad del capital como la demanda social. Sus políticas habrían buscado canalizar la lucha de clases hacia formas apropiadas para la reproducción social ampliada, convirtiéndola en una lucha por participar en la distribución del ingreso. A modo de ejemplo, en el debate sobre el fordismo y el posfordismo tanto la corriente de la “Reformulación” como la escuela de la regulación proponen que los incrementos salariales y en las normas de consumo masivo no serían concesiones del capital hacia un movimiento obrero fuerte después de la 2da Guerra, es decir resultado de la lucha de clases, sino que sería una forma regulativa funcional del “modo fordista de regulación”.

Por el contrario, en el presente trabajo entendemos al Estado como objeto y resultado de la lucha de clases (Clarke, 1992). La lucha de los capitalistas para proteger la rentabilidad se encuentra limitada, por un lado, por la presión competitiva de otros capitalistas (por el crédito y por los mercados) y, por otro, por la resistencia que oponen los trabajadores a la introducción de nuevos métodos de producción, intensificación del trabajo, alargamiento de la jornada y reducción de salarios. El resultado de estas luchas se encuentra condicionado por las formas institucionales de competencia, de crédito y de relaciones industriales históricamente desarrolladas, detrás de las cuales está la forma institucional del Estado.

El Estado no se coloca por encima de estas luchas, como garante de la integración funcional del “régimen de acumulación”, ya que es un aspecto de las formas institucionales de las relaciones

capitalistas de clase, y por lo tanto él mismo es objeto de lucha. De ahí que el Estado no resuelva las contradicciones del capital, sino que las reproduce en forma política (Clarke, 1992).

En resumen, la evolución y relación de la productividad laboral y los salarios reales no serán nunca una cuestión meramente técnica o resultante de la interacción de oferta y demanda en el mercado. La productividad alcanzada por el trabajo, en la que se funda la relación entre el capital y el trabajo, no es un don de la naturaleza sino un resultado de la historia (Marx, 1994[1867], pg. 621). Consecuentemente, también, los niveles de salario real en el mediano plazo tampoco serán el resultado de la mera interacción entre la oferta y demanda de trabajo, sino que resultarán de la conflictiva relación entre el poder de organización y resistencia del trabajo, la organización de los procesos de trabajo y las condiciones imperantes en el mercado de trabajo propiamente dicho. En este trabajo intentaremos abordar la compleja interacción existente entre la evolución de la productividad laboral y los salarios en la Argentina. Para ello, nos inspiraremos en este último enfoque que entendemos permite aportar una mirada adecuada para entender las grandes transformaciones que la economía de nuestro país ha sufrido en los últimos 80 años, comenzando en 1932 y llegando hasta el año 2001.

3. Salarios y productividad en el largo plazo

Dado que la distribución entre el trabajo necesario (para la reproducción de los trabajadores) y el trabajo excedente (fuente de la ganancia capitalista) es el resultado de la disputa de trabajadores y empresarios por el control de la actividad de los primeros, sólo en la medida en que los empresarios logran controlar el proceso de trabajo pueden extraer suficiente esfuerzo y consiguen frenar las reivindicaciones obreras como para generar y apropiarse del excedente que dará lugar a la ganancia⁵.

⁵ Entendemos que la relación entre los salarios reales y la productividad laboral expresa una suerte de síntesis, al menos parcial, del conflicto entre el capital y el trabajo por la utilización del trabajo social. De cualquier manera, nuestro enfoque es radicalmente diferente a otros que analizan esta relación. Por ejemplo, Llach y Sánchez (1984) señalan, desde un enfoque

Siguiendo un enfoque que enfatiza el carácter histórico de los procesos de acumulación de capital y el rango prioritario que tiene el conflicto por la generación y apropiación del trabajo social, intentaremos delinear una periodización de las etapas de la historia Argentina teniendo en cuenta los cambios en la relación entre los salarios reales y la productividad del trabajo.

De cualquier manera, la periodización que ofrecemos no pretende afirmar que exista una coherencia presupuesta entre las instituciones y la dinámica de acumulación de capital. Es decir, no entendemos que puedan analizarse las distintas etapas como si fueran períodos representen distintos “modos de regulación” como propone, por ejemplo, la escuela de la regulación francesa.⁶ Ésta tiende a adoptar un modelo estructural funcionalista de etapas sucesivas de integración y desintegración estructural, el cual se utiliza como base para una periodización de los grandes ciclos de acumulación. En cada etapa de integración estructural es posible la acumulación sostenida, dentro del marco de apropiados modos de regulación.

Por el contrario, nuestro enfoque busca analizar los cambios en las formas sociales como resultantes y expresión del conflicto de clase. Es decir, que las formas institucionales deberían ser entendidas como mecanismos a través de los cuales las relaciones de producción e intercambio se encuentran subordinadas a la lucha en torno a la reproducción de las relaciones capitalistas (Clarke, 1992). Así, la crisis de un “modo de regulación” no será tanto la crisis de “formas institucionales” de regulación, por ejemplo producto de la no adecuación de los salarios reales a los incrementos de productividad del trabajo, sino más bien una crisis de las formas de

meramente “distributivo”, que el análisis de la relación entre los salarios reales y la productividad media del trabajo puede ser una buena manera de evitar los sesgos provocados por los cambios en la estructura ocupacional que pueden surgir en la comparación entre la masa salarial y el ingreso agregado.

⁶ Un “modo de regulación” es desde esa perspectiva “un conjunto de ‘formas institucionales’ que modela, canaliza y restringe los comportamientos individuales y predetermina los mecanismos de ajuste de los mercados” (Boyer, 1989, pg. 69). Las “formas institucionales” serían en ese marco todas las codificaciones de una o varias relaciones sociales fundamentales (Boyer, 1989, pg. 61). En el capitalismo, las formas institucionales claves serían las formas de restricción monetaria, las configuraciones de la relación salarial, las formas de la competencia, las modalidades de adhesión al régimen internacional y las formas del Estado. Un “modo de regulación” permitiría, en definitiva, articular un determinado “régimen de acumulación”, es decir un conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital (Boyer, op.cit., pg. 59).

dominación capitalista que permiten tanto la generación de un excedente de valor y su apropiación ‘productiva’ por parte del capital.

Siguiendo esta interpretación mostraremos que, por ejemplo, las profundas transformaciones que se iniciaron en el capitalismo mundial a fines de los sesenta no habrían reflejado tanto una reestructuración del régimen de acumulación “fordista” hacia el desarrollo de formas “posfordistas” de producción, sino una ofensiva sostenida en contra de la clase trabajadora dirigida a destruir las formas institucionales del Estado de Bienestar keynesiano. Su objetivo habría sido, entonces, la reestructuración de las formas institucionales del Estado y del sistema de relaciones industriales, basándose en la fragmentación de la clase trabajadora y el intento por limitar los salarios y el gasto social dentro de los límites de la rentabilidad.

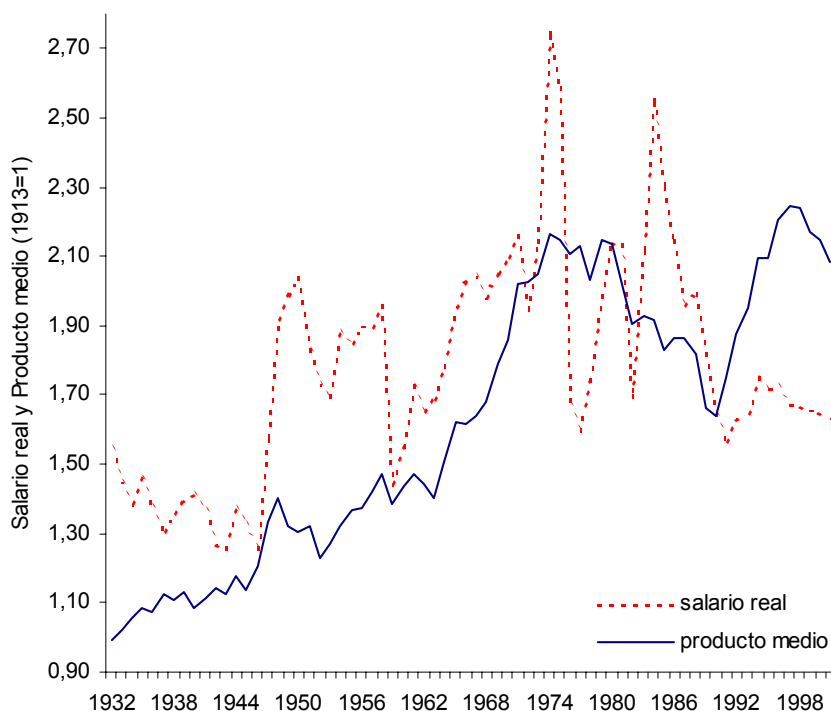
En consecuencia, en el presente trabajo en lugar de ver en los cambios en las relaciones entre los salarios reales y la productividad laboral el desarrollo de un “modo de regulación” que permitiría garantizar la reproducción del capital, nosotros buscamos mostrar que tal reproducción es contingente al conflicto entre trabajadores y capitalistas y que no hay motivos para presuponer la reproducción de las relaciones de clase. Es más, esperamos mostrar como las denominadas “formas institucionales” no son más que el resultado de una siempre precaria consolidación de las correlaciones de fuerzas entre clases. Esta configuración se encuentra bajo permanente puesta en entredicho pues el conflicto de clase no se encuentra aprisionado dentro de esas formas sino que es siempre una lucha por reproducirlas o transformarlas, en tanto capitalistas y trabajadores confrontan las formas existentes como barreras para su propia reproducción (Clarke, op.cit., pg. 132)⁷.

⁷ El enfoque que utilizamos en este trabajo supone, en consecuencia, una crítica de la propuesta “regulacionista”, que tratando de explicar la estabilidad en el tiempo de las relaciones capitalistas de clase, subordina el conflicto de clases a los imperativos de acumulación de capital (Bonefeld, 1992, pg. 67). Si bien el enfoque de la regulación reconoce que las relaciones económicas están socialmente reguladas, subordinan la regulación de tales relaciones a las necesidades del capital (Clarke, op.cit., pg. 111).

En este trabajo intentaremos abarcar el largo período que se inicia a comienzos de la década del treinta llegando hasta los años recientes. En esa larga marcha, identificamos varios períodos que coinciden en buena medida con diferentes estudios sobre la economía Argentina, realizados desde la perspectiva de la regulación (Neffa, 1998; Miotti, 1994; Hillcoat, 1986) como desde enfoques “estructuralistas” (por ejemplo, Ferrer, 1998):

- 1932 - 1942
- 1943 - 1955
- 1956 - 1973
- 1974 - 1983
- 1984 - 1990
- 1991 - 2001

Gráfico 1. Salarios reales y productividad laboral. Índice 1913=1. 1932-2001.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

Los límites entre períodos son esencialmente políticos y pretenden señalar una suerte de “puntos de quiebre”. En ningún caso suponemos que cada etapa se encuentra gobernada por una suerte de “lógica” propia, sino que entendemos (e intentaremos mostrar) que cada etapa presenta ciertas transformaciones cualitativas en las condiciones históricas dentro de las cuales se desarrolla el conflicto de clases. Esas condiciones (que incluyen el carácter de la política estatal, el régimen político, el contexto internacional, las condiciones del mercado de trabajo, etc.) son a su vez el producto de la historia de la lucha por la utilización y apropiación del trabajo social.

3.a. El contexto antes de la crisis del treinta.

Previo a 1930, el crecimiento de la actividad agropecuaria junto a la aparición de las primeras industrias impulsaron una demanda sostenida de trabajadores, en un contexto de escasez relativa de mano de obra. En este marco, desde el Estado se estimuló una fuerte inmigración de

trabajadores, muchos de los cuales tenían militancia anarquista y socialista y contribuyeron a la organización de los obreros.

Durante esta etapa, en el marco de frecuentes movimientos huelguísticos en reclamo por las malas condiciones laborales y niveles de vida, fueron aprobadas las primeras leyes laborales en la Argentina: en 1902 la ley de descanso dominical, en 1907 se reguló el trabajo infantil y femenino, en 1915 se obligó a los empleadores a compensar a los trabajadores por accidentes de trabajo, en 1918 se reguló el trabajo a domicilio, etc. (Cortés y Marshall, 1991).

A pesar de la limitada intervención del Estado en la regulación del mercado de trabajo, los sectores empresarios encontraron dificultades para conseguir cantidades suficientes de fuerza de trabajo (en un mercado de trabajo altamente segmentado y geográficamente reducido, ver Neffa, 1998) y a la lucha continua de los sindicatos por obtener sus demandas. Cortés y Marshall (1991) plantean que la legislación social fue generalmente una respuesta a reclamos de los trabajadores, otorgada después de graves conflictos.

3.b. Período 1: 1932-1942, formación y consolidación de una nueva clase obrera.

La crisis del 30 marcó un primer gran quiebre en la trayectoria histórica de la distribución del trabajo social. Luego de varios años en los que el conjunto de los trabajadores consiguieron sostenidas mejoras en su remuneraciones reales (que tienden a seguir la evolución de la productividad laboral), durante toda la década de los años 30 se observó una fuerte disociación entre la evolución de los salarios reales, que descendieron sistemáticamente, y la productividad laboral que tuvo una tendencia ascendente (Cuadro 1). Entre 1932 y 1942 la productividad por hombre ocupado subió un 15,3% mientras que los salarios reales se redujeron un 18,2%. Así, durante esta etapa la correlación entre los salarios reales y la productividad media del trabajo se mostró fuertemente negativa (-0,83).

Cuadro 1. Algunas dimensiones cuantitativas del período 1932-1942.

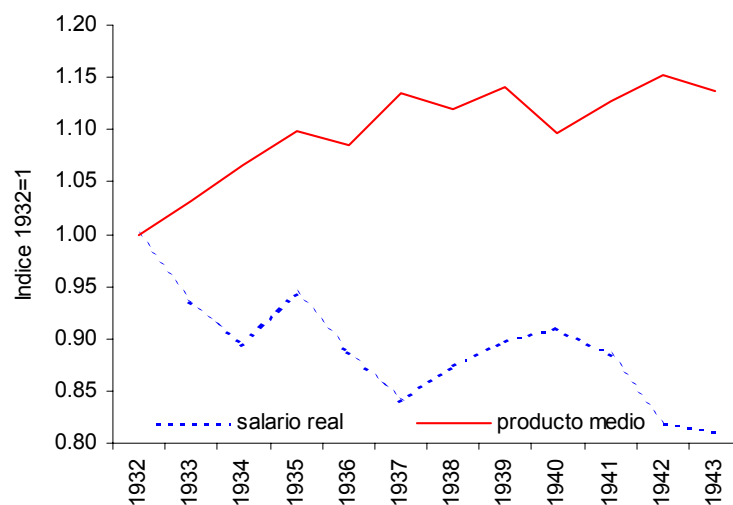
Correlación Producto medio del trabajo con			Correlación Salario real con empleo total	Tasa media de variación anual				
Salario real	Participación del salario en el ingreso	Empleo total		PBI	Salario real	Empleo total	Producto medio del trabajo	Inversión bruta interna fija
-0.83	-0.94	0.86	-0.47	3.0%	-1.4%	2.1%	0.9%	2.3%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

Este fue un momento asociado a una fuerte reestructuración productiva en el capitalismo argentino (la inversión bruta fija creció un 2,3% promedio anual) y donde, en consecuencia, se expandió el trabajo excedente (la participación del trabajo en el ingreso se reduce un 29% entre 1932 y 1942). Como señalamos al comienzo de este texto, los procesos de innovación técnica y reorganización de los procesos productivos favorecen la división de los trabajadores (al interior de las empresas y en la sociedad en su conjunto) a la vez que permiten acentuar su cooperación productiva y por lo tanto la productividad del trabajo⁸.

⁸ Neffa (1998) observa que durante este período se introdujo de manera incipiente la racionalización de la producción y del trabajo, la llamada “organización científica del trabajo”, especialmente en lo referido a la utilización de los equipos y el proceso de reclutamiento y formación de la mano de obra.

Gráfico 2. Salarios reales y productividad laboral. Índice 1932=1. 1932-1943.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

Desde comienzos de la década del 30 el desempleo masivo (que, según Panettieri, 2000, hacia 1934 rondó en la ciudad de Buenos Aires el 20% de la población activa) y el uso de la fuerza para reprimir los conflictos fue debilitando la posición de los trabajadores, facilitando la implementación de medidas contrarias a conquistas obreras previas (Cortés y Marshall, op.cit.). Además, bajo la dictadura del Gral. Uriburu los comunistas fueron fuertemente reprimidos y la actividad de los sindicatos fue severamente restringida. También Gaudio y Pilone (1983) manifiestan que la incidencia simultánea de los cambios políticos, el mantenimiento de una alta tasa de desocupación y la brusca disminución de los salarios nominales desalentó las reivindicaciones obreras, lo cual se observa, según los autores, en la baja en el número de huelgas y huelguistas durante el primer quinquenio de la década del 30.

Luego de la crisis del 30, se inició en el país un proceso de acelerada industrialización⁹, proceso que significó un fuerte salto en la intensidad de capital de la economía (con mayor concentración

⁹ Entre 1925/29 y 1937/39 algunos sectores incrementaron sus niveles de producción en magnitudes inusitadas: 4313% la producción de maquinarias y aparatos eléctricos, 3470% la producción de caucho, 269% la producción de derivados del petróleo, 210% la producción de textiles y confecciones. Estos constituyeron los nuevos sectores dinámicos, es decir los

y centralización del mismo) y por ello, un incremento significativo en la productividad del trabajo. En este período, el PBI creció un 3% anual promedio mientras que el nivel de empleo lo hizo al 2,1% anual (la tasa más alta alcanzada entre todos los períodos estudiados aquí). Sin embargo, como suele suceder en los procesos de violentas transformaciones, la reorganización técnica y social del trabajo (en nuevos procesos de trabajo y en nuevas actividades, respectivamente) se montó sobre la descomposición de la clase trabajadora cuyo poder había crecido durante las dos primeras décadas del siglo XX¹⁰.

La crisis y la reestructuración del capital debilitaron al conjunto de los obreros, lo cual favoreció el desplazamiento del capital desde los procesos articulados en torno a la utilización extensiva de los recursos naturales (típicos del llamado período agro-exportador) hacia sectores actividades con mayor intensidad de capital y consiguientemente mayor productividad laboral (dando comienzo al período conocido como de sustitución de importaciones). Tal cual lo señala Elisalde (1995) era una percepción común entre los trabajadores el hecho de que las retribuciones que percibían no guardaban relación con el nivel de desarrollo alcanzado por la producción. La creciente diferencia entre el crecimiento de la productividad y los salarios se convirtió en uno de los aspectos fundamentales de las discusiones con los empresarios.

En la medida en que se comenzaron a superar las condiciones económicas producto de la depresión, creció el nivel de ocupación y descendió la desocupación, lo cual mejoró la

sectores más propicios de la época para la valorización del capital en los años por venir. Ver Neffa (1998), pg. 127.

¹⁰ Cuando hablamos de composición, descomposición y recomposición de la clase trabajadoras lo hacemos en el sentido propuesto por Cleaver (1992). Al igual que el concepto de “composición del capital” este concepto refiere a la organización del proceso (global) de producción. Sin embargo, mientras ese concepto refiere al dominio agregado del capital constante sobre el capital variable, la “composición de clase” refiere a la estructura de poder de clase existente dentro de la división del trabajo asociada con una particular organización de capital constante y variable (Cleaver, op.cit., pg. 113). Resumiendo, puede decirse que mientras el capital busca una determinada “composición de clase” (es decir, una particular distribución del poder inter-clases e intra-clase) que le permita controlar adecuadamente a la clase trabajadora para garantizar la acumulación, los trabajadores sistemáticamente enfrentan ese control. Buscan así “recomponer” las estructuras y la distribución del poder de manera de cambiar la correlación de fuerzas frente al capital (Cleaver, op.cit., pg. 114).

capacidad de negociación del sindicalismo que aún así no logró mejorar los salarios reales que se estancaron o continuaron bajando (Murmis y Portantiero, 1971).

La visión más difundida es que este período se caracterizó por un Estado no intervencionista en materia laboral o bien incapaz de modificar las relaciones vigentes en el mercado de trabajo. A pesar de que la capacidad del Estado para interceder en los conflictos y para propiciar la concertación de acuerdos o convenios sobre salarios, condiciones de trabajo, etc., se hallaba contemplada desde la organización del Departamento Nacional de Trabajo (DNT) en 1912 (Gaudio y Pilone, 1983) según la mayoría de los estudios sobre el período, la intervención estatal en los conflictos laborales fue de naturaleza restringida y con un alcance limitado hasta 1943 (cuando el DNT es reemplazado por la Secretaría de Trabajo y Previsión)¹¹.

Por otra parte, suele señalarse que las organizaciones gremiales estaban caracterizadas por una elevada autonomía (en relación al capital y al Estado) pero tuvieron una limitada inserción en las bases obreras y su reducido éxito y/o poder tanto respecto al gobierno como en relación a los sectores empresarios (Murmis y Portantiero, op.cit.).

Sin embargo, Gaudio y Pilone (1983) sostienen que “la imagen de una clase trabajadora sistemáticamente frustrada en sus reivindicaciones puede, hasta cierto punto, ser aceptada si se confronta su situación con la secuencia posterior, pero resulta insostenible si se compara el período 1935/43 con los años que le antecedieron”. Estos autores cuestionan la separación drástica entre el período anterior a la creación de la Secretaría de Trabajo y Previsión y los años posteriores, postulando que el DNT intervino en un número considerable de convenciones, de tal manera que hacia 1943 la regulación de salarios por la vía convencional alcanzaba una vigencia mucho mayor a la admitida comúnmente.

En efecto, los nuevos salarios establecidos durante aquellos años poseían ya un cierto carácter legal. Se establecieron verdaderos estatutos de garantías mínimas profesionales. Para la clase

¹¹ Ver, entre otros, Murmis y Portantiero (1971).

obrero esto constituyó - junto a las demás mejoras alcanzadas en las condiciones de trabajo - un logro cualitativamente relevante ya que la fijación de un umbral por debajo del cual no era posible descender los salarios modificaba ampliamente el marco dentro del cual comenzó a desenvolverse la economía industrial.

Progresivamente, la discusión entre capitalistas y trabajadores fue pasando de una preferencia por las negociaciones “voluntarias” (Gaudio y Pilone, 1983) a una creciente intervención estatal que pretendía contener el conflicto laboral dentro de límites “manejables”. Los sectores capitalistas buscaron afianzar su legitimidad frente a una creciente conflictividad buscando incorporar al Estado como mediador (Gaudio y Pilone, 1983; Korzeniewicz, 1993, citado por Soprano, 2000).

Estas nuevas formas de mediación política habrían provisto algunas de las condiciones de posibilidad de la emergencia de una nueva forma de intervención estatal a partir de 1943 y la irrupción del peronismo (Korzeniewicz, 1993, citado por Soprano, 2000).

3.c. Período 2: 1943-1973, la industrialización sustitutiva.

a. El peronismo y la industrialización liviana, 1943-1955.

A medida que se consolidó la nueva organización del trabajo social, en torno a los nuevos sectores dinámicos, también fue estructurándose un nuevo movimiento obrero.

Hacia 1943, el movimiento obrero se encontraba dividido en cuatro centrales gremiales: la Federación Obrera Regional Argentina (FORA), anarquista; la Unión Sindical Argentina (USA), sindicalista; y la Confederación General del Trabajo (CGT), dividida en la CGT n° 1 y la CGT n° 2. Si bien, sólo un 20% de la fuerza laboral urbana se encontraba organizada (James, 1990), el número de miembros de las organizaciones sindicales había crecido un 18% entre 1936 y 1941, mientras que la cantidad de afiliados a los sindicatos industriales casi se duplicó (Tamarín, 1985, citado por Forni y Angélico, 2000). El mismo implicó el triunfo de los sectores “sindicalistas”

(los cuales se encuentran en el origen de los futuros gremios peronistas) en detrimento de

aquellos sectores liderados por los socialistas y comunistas¹².

La nueva composición de la clase obrera, más centrada en los obreros de las nuevas industrias, permitiría articular progresivamente una forma de división del producto del trabajo.

A medida que avanzaba la década de los cuarenta, y con la consolidación de la identidad peronista entre los trabajadores¹³, los salarios reales recuperaron una parte del espacio perdido. Así, hacia el primer quinquenio de la década de 1950, la relación entre los salarios y la productividad laboral alcanzó su punto más alto en la historia (la participación del salario en el ingreso llegó al 56%)¹⁴. Este cambio se vió reflejado a su vez en un fuerte cambio en comparación con la etapa anterior en la correlación entre la productividad del trabajo y la participación en el ingreso por parte de los trabajadores. Mientras entre 1932 y 1942 esa correlación fue de $-0,94$, en el período 1943-1955 la misma alcanzó un $0,62$ (Cuadro 2).

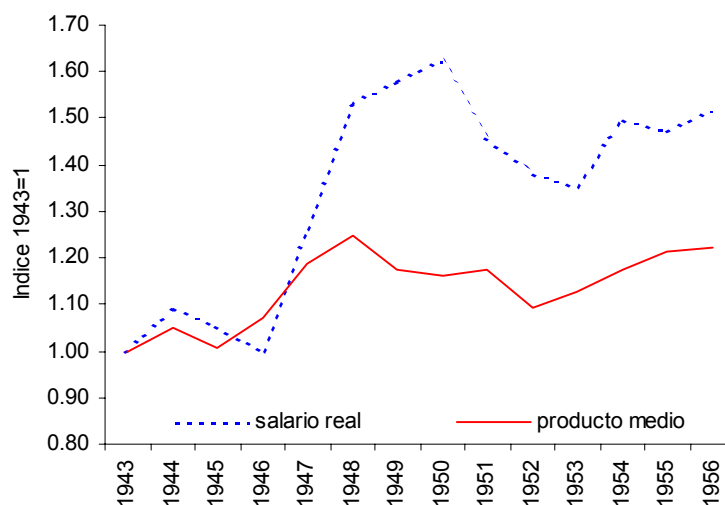
Cuadro 2. Algunas dimensiones cuantitativas del período 1943-1955.

Correlación Producto medio del trabajo con			Correlación Salario real con empleo total	Tasa media de variación anual				
Salario real	Participación del salario en el ingreso	Empleo total		PBI	Salario real	Empleo total	Producto medio del trabajo	Inversión bruta interna fija
0.83	0.62	0.52	-0.53	3.1%	3.4%	1.6%	1.5%	6.3%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

Entre 1947 y 1948 se produjo un incremento significativo en las remuneraciones reales. Esto coincidió con la incorporación de cláusulas de remuneración por antigüedad en los convenios colectivos firmados en esos años, ya que la mayoría de los trabajadores se vieron beneficiados inmediatamente por las mismas. Por otra parte, la incorporación de estas cláusulas favoreció la homogeneización de las condiciones de vida de los trabajadores, lo que tendió a favorecer la acción colectiva frente a los capitalistas¹⁵. También a partir de 1947, se institucionalizaron las comisiones internas, que al favorecer el afianzamiento de la presencia sindical en las empresas significó un incremento de los conflictos laborales a nivel de planta (Forni y Angélico, op.cit.).

Gráfico 3. Salarios reales y productividad laboral. Índice 1943=1. 1943-1956.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

La nueva fortaleza alcanzada por el movimiento obrero tuvo en parte su reflejo en las políticas estatales. Efectivamente, desde el Estado comenzaron a establecerse regulaciones sobre los mercados que permitieron a los trabajadores mejorar aun más su participación en el ingreso. Entre las medidas más relevantes puede señalarse la implementación del control de precios en los productos de primera necesidad y en las tarifas de medios de transporte públicos de pasajeros y el congelamiento de los alquileres (Neffa, 1998).

Frente a la creciente participación del ingreso de los trabajadores en el ingreso total la acumulación de capital se orientó progresivamente hacia los sectores productores de bienes de consumo no durables, los cuales tenían una demanda creciente. La expansión del empleo y el sistemático incremento en los salarios reales permitió durante la década de los cuarenta constituir un mercado interno incipiente que creó el espacio necesario para la colocación de las mercancías producidas por un número también creciente de firmas industriales. Durante esta etapa el PBI creció un 3,1% anual promedio, mientras que el inversión bruta fija, lo hizo a un ritmo de 6,3% promedio por año (la tasa media anual más alta de los períodos analizados en este trabajo).

Por otra parte, si bien el poder de los trabajadores creció a partir de la consolidación del Peronismo¹⁶, el Estado no dejó de expresar su carácter clasista, pues simultáneamente fue elaborando una estrategia que combinando la coerción y cooptación de los sindicatos buscó impedir el “desborde” más allá de los límites del sistema capitalista de los reclamos de los trabajadores.¹⁷ En efecto, la misma ideología del movimiento peronista contenía esas aspiraciones dentro de la idea de “armonía de clases y el respeto mutuo” así como la distribución equitativa de los beneficios que arroja el incremento de la productividad laboral (James,1981). El mismo autor comenta en un trabajo posterior: "gran parte de los esfuerzos del Estado peronista desde 1946 hasta su deposición en 1955 pueden ser vistos como un intento por institucionalizar y controlar el desafío herético que había desencadenado en el período inicial y por absorber esa actitud desafiante en el seno de una nueva ortodoxia patrocinada por el Estado ... En su retórica oficial puso cada vez más de relieve la movilización controlada y limitada de los trabajadores bajo la tutela del Estado" (James, 1990).

En el marco de esa estrategia, ya en 1945 fue aprobada la ley de asociaciones profesionales, la cual fue uno de los instrumentos utilizados para eliminar a los sindicatos de la oposición, ya que garantizaba el monopolio de representación a los sindicatos con mayor número de afiliados dentro de cada sector de actividad económica. Además, los salarios y condiciones de trabajo establecidos en la negociación se aplicaban a todos los obreros de la industria, sin importar si estos se encontraban agremiados o no. Se creó así una estructura sindical centralizada, que abarcaba las ramas locales y ascendía, por intermedio de federaciones nacionales, hasta una única central, la Confederación General del Trabajo. Por otra parte, era el Estado quien supervisaría y articularía esa estructura, dado que es el Ministerio de Trabajo el que otorga a un sindicato el reconocimiento que lo faculta a negociar con los empleadores.

Sobre la base de la hegemonía relativa alcanzada por los trabajadores, durante el último quinquenio de la década del 40, se aprobó la legislación que estableció las vacaciones pagas, el aguinaldo y la indemnización por despido, así como medidas tendientes a asegurar el

cumplimiento de las convenciones colectivas, tales como la creación de tribunales del trabajo, el arbitraje obligatorio, etc.

De cualquier manera, ya a comienzos de los cincuenta se inició un período de creciente deterioro de las conquistas de los trabajadores, deterioro que se produjo no sin oposición y conflicto. En general, la integración de los sindicatos al Estado aseguró la aceptación de políticas inconvenientes para los trabajadores, pero el Estado debió ceder siempre algo a cambio. "La relación no era de decreto, sino más bien de trato que se debe negociar" (James, 1990). La fortaleza del movimiento obrero al interior de las fábricas y en la sociedad en su conjunto, creó los incentivos necesarios para que los sectores del capital, preocupados por las crecientes dificultades para controlar a los trabajadores¹⁸, comenzaran un fuerte proceso de innovación organizacional y técnica en los procesos de trabajo.

En efecto, la creciente autoconfianza de los trabajadores y su alto grado de organización y movilización, tendieron a provocar un creciente cuestionamiento al derecho empresarial a establecer las condiciones de la actividad laboral. Los trabajadores habían conseguido establecer de hecho nuevos parámetros para las condiciones de trabajo y en particular para la intensidad laboral (James, op.cit., pg. 326).

Con salarios relativamente altos y beneficios adicionales incluidos en los nuevos contratos, se redujo la vieja compulsión económica sobre los trabajadores que los forzaba a intensificar su rendimiento y mantener hábitos de trabajo "apropiados" según los parámetros empresariales (James, op.cit.).

El cuestionamiento de los trabajadores provocó una preocupación creciente tanto entre los empresarios como en la estructura del Estado. El problema no era tanto económico o técnico sino social.

El Estado peronista tuvo, sin duda alguna, considerable éxito en el control de la clase trabajadora, tanto social como políticamente y, si bien el conflicto de clases no fue en modo

alguno abolido, así como no se cumplió el idilio de armonía social retratado por la propaganda oficial, las relaciones entre capital y trabajo por cierto mejoraron (James, 1990).

b. Resistencia obrera e industrialización intensiva, 1956-1973

Ya desde 1953 (en el marco del Plan Quinquenal) y con más fuerza desde 1955, a partir del Congreso de la Productividad y del Bienestar Social, los sectores del capital buscaron avanzar en la reestructuración de las relaciones laborales con el objetivo de recuperar control sobre los procesos de trabajo. Sin embargo, hacia fines del gobierno peronista los empleadores habían obtenido pocos resultados positivos.

Los empleadores enfrentaron una fuerte resistencia de parte de los trabajadores para implementar la racionalización en los lugares de trabajo, por lo cual solicitaron el apoyo del Estado y del sindicalismo, lo cual se expresó en la campaña por la productividad de 1955.

La resistencia de parte de los trabajadores a aceptar la “racionalización” de los procesos de trabajo se centró fundamentalmente en una negativa a cooperar antes que en una abierta acción de huelga. Los trabajadores se opusieron al aumento de la carga de trabajo, a la disminución del tiempo de ejecución de las tareas, a la aceleración del trabajo en línea, a la toma de medidas disciplinarias contra delegados gremiales y a la incentivación mediante el pago por resultados. (James, 1990).

Así, los sucesivos gobiernos posteriores al peronismo intentaron debilitar a los sindicatos quienes eran percibidos como el principal obstáculo para el incremento de la productividad laboral (Cortés y Marshall, op.cit.). En particular, los empresarios estaban preocupados por debilitar a las comisiones internas¹⁹ que se habían constituido en la base del poder de los trabajadores, aun por encima de las burocracias sindicales (James, op.cit.). La comisión interna de delegados gremiales tenía como función básica supervisar el cumplimiento de las provisiones del contrato; sin embargo, a comienzos de los años cincuenta llegaron a asumir un papel más amplio en la

consolidación de la confianza de la clase obrera en sí misma y en la limitación de las prerrogativas de las empresas en la esfera de la producción (James, 1990).

En 1956 el gobierno de Aramburu, en consonancia con los intereses empresariales, endurece fuertemente la política hacia la clase obrera: intervino la CGT, designó supervisores militares en todos sus sindicatos, reprimió a sindicalistas y activistas e intentó racionalizar el proceso de trabajo. Respecto a este último punto, mediante el decreto 2739 buscó unir los nuevos acuerdos salariales a criterios vinculados a la productividad. El decreto autorizaba a la movilidad laboral dentro de la fábrica si se consideraba necesaria para acrecentar la productividad, permitía a los empleadores nuevos sistemas de producción, por encima y al margen de los contratos existentes, etc.

No obstante el fuerte avance en las medidas a favor del aumento de la productividad, los planes de racionalización no tuvieron el alcance esperado principalmente por la resistencia de los trabajadores en los lugares de trabajo para defender condiciones de trabajo obtenidas durante el gobierno de Perón²⁰.

La baja abrupta en los salarios reales y un empeoramiento en la distribución de la renta para los trabajadores durante los años inmediatamente posteriores a la caída de Perón no fueron el efecto de una crisis económica y un elevado nivel de desocupación, como en períodos anteriores, sino que resultaban fundamentalmente de una derrota política.

Mientras hasta fines de los cincuenta la resistencia de los trabajadores logró bloquear la mayor parte de los intentos empresariales, una sucesión de derrotas en 1959 y 1960 permitieron que durante la década de los sesenta el capital revolucionara la organización del trabajo en la Argentina. James (op.cit., pg. 340-341) comenta en este sentido la significación que tuvieron las derrotas en los sectores textil y metalúrgico que enfrentaron, sin éxito, la imposición por parte del Estado y el capital de una serie de cláusulas en los Convenios Colectivos que buscan ligar los incrementos salariales al crecimiento de la productividad.

Para que las empresas pudieran reafirmar su control de la producción fue preciso doblegar el poder de los obreros en el lugar de trabajo. Después de las derrotas de 1959/60, los sindicatos aceptaron limitaciones formales de la organización de los trabajadores en el taller o la planta y el control de esa organización, y tales limitaciones fueron incorporadas a los convenios colectivos (James, 1990). Uno de los aspectos centrales de la “racionalización” fue la movilidad dentro de las plantas, ya que en los convenios laborales desde 1946/48 se incluían clasificaciones de trabajo fijas, escalas salariales correspondientes a cada tarea, garantía salarial en caso de modificarse dichas clasificaciones y cláusulas que limitaban la movilidad en el proceso de producción, lo cual disuadía a los empleadores de reducir personal. A partir de 1960 la nueva flexibilidad permitió a los empleadores desviarse de las categorías laborales existentes y crear en la práctica otras nuevas sobre una base de planta por planta, sin ninguna modificación en el nivel nacional de las descripciones de las tareas (James, 1990). Además, la incorporación de nuevos sectores dinámicos, el creciente predominio de las empresas transnacionales y la consecuente revolución en la organización de la producción, en particular en las mayores empresas capitalistas, indujo un importante incremento en la productividad del trabajo en el marco de una creciente resistencia obrera y social.

La negociación al nivel de empresa fue otro de los grandes cambios en la política laboral a partir de la caída del gobierno peronista. Muchos de los convenios realizados durante el período 1958-66 se realizaron por empresa, buscando asociar salarios y condiciones de trabajo a la productividad de la planta (esto era contrario al sistema de contratos por industria, de alcance nacional, estipulado en la ley 14250 de convenciones colectivas). Para James (1990) los empleadores consideraban que este tipo de negociación descentralizada acabaría inevitablemente por fragmentar las negociaciones salariales y por obstaculizar una actitud unificada de los obreros en lo relativo a salarios y condiciones de trabajo.

Los convenios firmados después de 1959 tuvieron un fuerte impacto sobre la productividad industrial, tanto porque despejaban el terreno para la implementación de nueva tecnología como

porque permitían intensificar la explotación de la planta existente mediante nuevos esquemas de empleo de la mano de obra e intensidad del trabajo (James, 1990).

Cuadro 3. Algunas dimensiones cuantitativas del período 1956-1973.

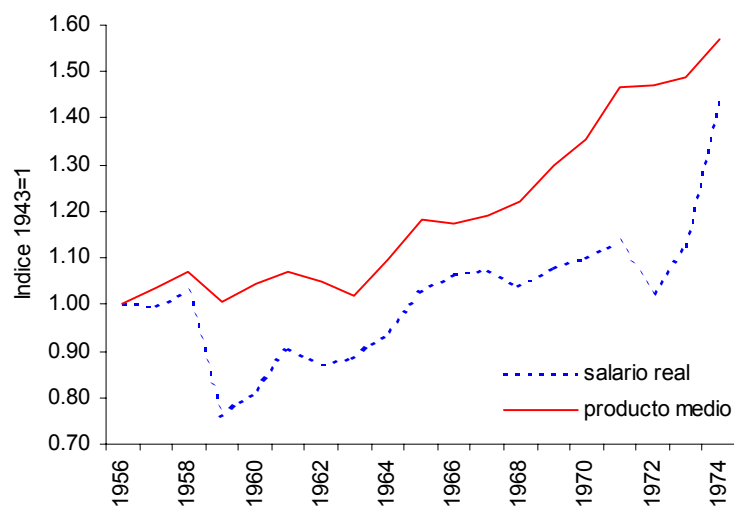
Correlación Producto medio del trabajo con			Correlación Salario real con empleo total	Tasa media de variación anual				
Salario real	Participación del salario en el ingreso	Empleo total		PBI	Salario real	Empleo total	Producto medio del trabajo	Inversión bruta interna fija
0.73	-0.62	0.82	0.34	3.8%	1.2%	1.4%	2.4%	5.0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

De todas maneras, y a pesar de la derrota política, la capacidad de los trabajadores para sostener e incrementar sus niveles salariales se mantuvo durante los veinte años que siguieron a la caída de Perón. Esto ocurrió aun en el marco de una creciente reestructuración de la organización del trabajo la cual buscaba en parte debilitar la capacidad de resistencia de los trabajadores a la vez que intentaba incrementar la productividad²¹. En efecto, durante el período 1955-1973 la productividad media del trabajo creció un 2,4% promedio por año, al tiempo que los salarios reales lo hicieron un 1,2%.

Si bien la productividad laboral creció durante el período a un ritmo cercano al crecimiento en los salarios reales, tendencialmente la productividad subió más rápidamente que esto últimos. Entre 1955 y 1973, mientras la productividad laboral creció un 50,1% los salarios reales aumentaron un 15,9%). Si bien esto significó *a priori* un incremento en la reentabilidad del capital, la suba en los componentes “indirectos” del salario tales como beneficios jubilatorios, obra social, gasto público en servicios sociales, etc. operó como mecanismo de compensación que contuvo el crecimiento del excedente. En efecto, mientras entre 1950 y 1960 el gasto social por trabajador ocupado se redujo un 36% en términos reales, entre 1960 y 1970 el mismo creció un 59% (Estimación propia sobre la base de datos de Llach y Sánchez, 1984).

Gráfico 4. Salarios reales y productividad laboral. Índice 1956=1. 1956-1974.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

El debilitamiento de los trabajadores luego de la caída del gobierno peronista en 1955, no fue suficiente como para limitar sus aspiraciones a crecientes niveles de vida. La mayor productividad laboral junto con la represión generalizada a la acción colectiva de los trabajadores (sostenida con la acción directa del Estado), parecen haber sido los ejes de la estrategia del capital para contener esa fortaleza.

La cúpula sindical tuvo un papel importante en la implementación de la política de “racionalización” ya que aceptó su implementación a cambio de la actualización de beneficios tales como asignaciones familiares, por antigüedad, maternidad, licencias por casamiento, congelados desde principios de la década del cincuenta²². James (1990) destaca que la ofensiva contra la productividad apuntaba fundamentalmente al poder en el lugar de trabajo, no a los sindicatos en sí, quienes compartían con los empleadores la preocupación por el control de las comisiones internas.

Durante la década del sesenta se intensificó la avanzada de la racionalización (la inversión bruta fija creció un 5% promedio anual, mientras que la productividad del trabajo creció a la tasa más

alta registrada, 2,4% promedio anual). Sin embargo, las grandes transformaciones operadas en la organización de los procesos productivos y la parcial “integración” de las cúpulas sindicales, no lograron bloquear las luchas obreras. Las dificultades para contener las exigencias del trabajo fue reflejada en las dificultades para contener en el corto plazo los niveles salariales dentro de los “límites” de la evolución de la productividad laboral. Este conflicto irresuelto se expresó claramente en lo que comenzó a conocerse como proceso de “*stop-and-go*”.

En la medida en que los salarios reales subían más rápidamente que la productividad laboral y se aceleraba el crecimiento económico en el corto plazo, el saldo de la cuenta corriente del balance de pagos (BP) tendía a convertirse en déficit. En algún punto, comenzaba la fuga de capitales (y la caída de reservas), que expresa las dificultades del capital para continuar valorizándose localmente. A partir de allí, el Estado entraba en acción buscando corregir el “desequilibrio”. Devaluación de por medio, los sectores del capital podía corregir sus niveles de precios e intensificar el proceso de inversión e innovación.

Este proceso se sucedió en numerosas oportunidades desde 1955. Hacia fines de 1958 el gobierno de Frondizi, para enfrentar una crisis de balanza de pagos, aplicó un plan de estabilización que incluyó una fuerte reducción en las tarifas aduaneras, la devaluación del peso y la suspensión de la mayoría de los controles de precios. Esto afectó fuertemente los salarios reales, que disminuyeron más del 20% entre 1958/59 y el nivel de empleo al provocar una recesión durante 1959. En 1962 se adoptó un nuevo plan de estabilización que buscó limitar el crecimiento del mercado interno y aumentar las exportaciones para afrontar una nueva crisis de BP. Las medidas incluyeron nuevamente la devaluación de la moneda nacional, la limitación de los salarios y el aumento de las tarifas de servicios públicos. Esto provocó un fuerte aumento del desempleo en el sector industrial y una baja en los salarios reales ante el aumento en la inflación. Nuevamente en 1967, el plan económico de Krieger Vasena buscó consolidar el proceso de reestructuración generando redistribución de ingresos desde los asalariados (mediante devaluación y un control estatal de los salarios) y el sector agropecuario (reorientación de los

recursos generados por las exportaciones agropecuarias) en beneficio del sector industrial crecientemente dominado por el capital transnacional.

Durante el Onganiato (1966-1970), consiguiendo la imposición de estrictos límites a los aumentos salariales y suspender a la vez el funcionamiento del sistema político, el capital logró socavar las dos fuentes básicas del poder de negociación de los sindicatos. Según James si bien el control salarial y la veda de política democrática no eran mayormente nuevos, lo que sí era nuevo, al menos en la historia Argentina más reciente, era la existencia de un régimen autoritario que concentrara y centralizara el poder estatal y estuviera dispuesto a usarlo contra los sindicatos y la clase trabajadora (James, 1990).

A pesar de los avances del capital en términos de incrementar los niveles de productividad laboral tendencialmente por encima del crecimiento en los salarios, los niveles de conflicto fueron en aumento durante toda la década del sesenta y hasta mediados de los setenta. Durante este período se produjeron numerosas movilizaciones, tomas de fábricas, huelgas, etc. La resistencia popular se extendió cada vez con mayor intensidad más allá de las fronteras de la fábrica, al conjunto de la “fábrica social”²³.

Con la vuelta de Perón en 1973, desde el Estado se intentó establecer un nuevo “Pacto Social”, que en la práctica es un acuerdo entre empleadores y sindicatos, supervisado por el Estado, para congelar precios y salarios. Sin embargo, “si bien el prestigio de Perón impidió un rechazo explícito de los controles salariales estipulados en el Pacto, los trabajadores encontraron mil maneras de trasladar la victoria política en las urnas a ventajas propias en el lugar de trabajo” (James, 1990). En consecuencia, a despecho de una política oficial de consenso y conciliación en el plano político, en términos sociales se presenció una intensificación del conflicto de clases.

La conflictividad continuó en aumento aún dentro del nuevo gobierno peronista. Se estancaba la productividad del trabajo y aumentaban los niveles de inconformismo y ausentismo laboral. Se hacían cada vez más evidentes las dificultades de los sectores capitalistas para garantizar la

reproducción de las relaciones de explotación. Además, la burocracia sindical y la estructura del peronismo tenía cada vez más dificultades para “conducir” las contradicciones de la acumulación de capital²⁴.

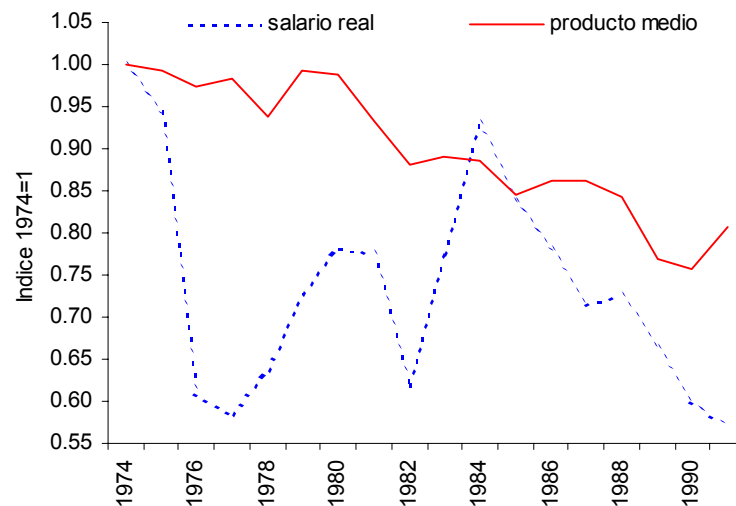
3.d. Período 3: 1974-1983, crisis y reconstitución de la relación de capital.

Desde mediados de los setenta, la dinámica del proceso se transformó en una profunda crisis del capital como relación social. La crisis era producto de una dificultad cada vez mayor para obtener una creciente productividad laboral y realizar sus resultados, de un conflicto social y laboral que alcanzó su punto crítico (Bisio, Battistini y Montes Cató, 1999, pg.142- 143)²⁵ y un contexto global donde los efectos de la crisis del petróleo y la crisis del dinero a escala global se derramaban por doquier.

Este último punto es relevante. Los primeros años de la década de los setenta vieron estallar la estrategia de gestión del dinero a nivel mundial que había estado vigente desde fines de la segunda guerra mundial. En efecto, el esquema establecido a partir del Acuerdo de *Bretton Woods* que había puesto al dólar estadounidense como moneda patrón y que mostraba signos de debilidad desde fines de los años sesenta (producto de crecientes dificultades para contener las exigencias de los trabajadores norteamericanos) fue violentamente abandonado en 1971. Este régimen cambiario internacional establecía una relación fija de las principales monedas mundiales al dólar y a través de éste, la convertibilidad con el oro. Si el tipo de cambio fijo (mediadamente convertible) ponía sobre los Estados Nacionales la carga de contener los conflictos sociales por su propios medios, la fuga hacia un régimen de tipo de cambio flexible permitió a todos ellos descargar en el resto del mundo los efectos de esos conflictos²⁶. La depreciación nominal de la moneda se convirtió en el medio perfecto para transferir las luchas nacionales por la distribución del trabajo social hacia el mercado mundial. Por otra parte, la creciente masa de fondos líquidos constituida a partir de la “crisis del petróleo” y la inestabilidad política y social en los países desarrollados, huía ante las dificultades para controlar la rebeldía

de los trabajadores²⁷. Esta enorme masa de capital en su forma dineraria encontró en naciones como la Argentina un espacio donde valorizarse en el marco del proceso de reestructuración violenta que estaba comenzando.

Gráfico 5. Salario real y producto medio del trabajo. 1974-1991. Índice 1974=1



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

Ya para 1974 la crisis de acumulación en Argentina se profundizó, iniciándose en 1975 (con un hito en el llamado “Rodrigazo”) un fuerte proceso de reestructuración productiva y social. El capital en Argentina buscó recuperar el control perdido sobre el proceso de trabajo y lo hizo por medio de la más brutal represión de la historia del país. A partir de 1976 el gobierno militar produjo un profundo cambio las condiciones en las que se desarrollaría el conflicto social. El capital buscó iniciar una reestructuración de las relaciones sociales de producción tal que les permitiera recuperar el control del trabajo y asegurar las condiciones adecuadas a la valorización del capital. Buscaban reconstituir por medio del uso de un nivel de violencia y represión en escala ampliada el proceso de valorización del capital a escala también ampliada²⁸. Esta reconstitución se apoyaría en un violento proceso de “acumulación originaria” de capital.

Cuadro 4. Algunas dimensiones cuantitativas del período 1974-1983.

Correlación Producto medio del trabajo con			Correlación Salario real con empleo total	Tasa media de variación anual				
Salario real	Participación del salario en el ingreso	Empleo total		PBI	Salario real	Empleo total	Producto medio del trabajo	Inversión bruta interna fija
0.36	0.13	-0.52	-0.01	1.0%	2.5%	1.3%	-0.4%	-1.3%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

La dictadura militar sobre la base de una política de apertura indiscriminada de la economía, una reforma financiera y la persecución a los militantes populares, buscó establecer las bases de una nueva estrategia de acumulación de capital. Buscaron reestablecer el poder del dinero (forma más general del capital), intentando instituir al “mercado libre” como mecanismo eficaz para disciplinar a diferentes sectores de la sociedad, y en particular a los trabajadores, sus organizaciones y representaciones políticas (Canitrot, 1981, pg. 6).

La regulación del mercado de trabajo se dirigió a garantizar las condiciones que –de acuerdo con la concepción predominante dentro del gobierno- resultarían más favorables para la acumulación: la reducción de costos laborales. Sin embargo, si bien el gobierno de la dictadura buscaba establecer un nuevo ordenamiento social, al mismo tiempo era consciente de que si crecía el desempleo podría intensificarse el conflicto social y, por lo tanto, habría buscado evitar los despidos masivos (Cortés y Marshall, op.cit.). Se modificó sustancialmente la ley del trabajo, en particular los mecanismos de determinación institucional de los salarios²⁹. La negociación colectiva fue reemplazada por un control gubernamental de los salarios, se suprimió el derecho de huelga y varias reformas al código nacional del trabajo otorgaron mayor poder discrecional a los empleadores (Cortés y Marshall, op.cit.). El resultado de esta política en términos del mercado de trabajo fue elocuente: el empleo creció a una tasa (históricamente baja) de 1,4% promedio anual entre 1975 y 1983, mientras que los salarios reales cayeron un 1,2% promedio anual.

Un instrumento fundamental para favorecer la reestructuración industrial y social fue el acceso masivo al endeudamiento exterior que se había tornado posible a partir de la crisis en los países centrales. En efecto, el endeudamiento permitió sostener determinados procesos de ajuste a nivel de las firmas y simultáneamente ayudó a constituir los mecanismo financieros que sostendrían la valorización del capital en el ínterin (Basualdo, 2001).

Si bien la apertura comercial y financiera dieron inicio a fuertes procesos de reestructuración del capital, la experiencia del período 1976-1982 dio una primera evidencia de que el capital no podría realizar sus objetivos de disciplinamiento global de la sociedad solamente mediante la apertura de la economía pero sosteniendo elevados niveles de ocupación de la fuerza de trabajo (Canitrot, op.cit., pg. 29). En efecto, luego del sacudón inicial provocado por la dictadura, los sectores del trabajo comenzaron a recomponer sus fuerzas, logrando recuperar parcialmente las pérdidas salariales de 1975-1977.

3.e. Período 4: 1984-1990, de la crisis de la deuda a la hiperinflación.

Durante los ochenta se sucedieron diferentes planes de estabilización cuyo objetivo explícito era frenar los altos niveles de inflación y controlar la balanza de pagos. Durante esta etapa el paradigma teórico que alienta la política de reestructuración es el enfoque de la absorción y las políticas de ingresos. En este enfoque, era el “exceso” de gasto (en particular, sostenido por salarios “demasiado” elevados) el que causaba los crecientes desequilibrios inflacionarios y en el sector externo de la economía.

Con la “vuelta de la democracia” hicieron su entrada las políticas de ingreso, cuyo eje era el congelamiento de precios pero sobre todo de salarios. Si bien en 1984 se restituyeron, a través de la ley 23126, y por el período de un año los efectos de los Convenios Colectivos y se derogaba la legislación de la Dictadura, en junio de 1985, en el marco del Plan Austral, se instrumentó un programa que se centró en la fijación de precios y salarios y, por supuesto, excluyó a estos de la negociación colectiva (Bisio y otros, op.cit., pg. 149).

Además, el gobierno radical intentó sin éxito des-estructurar el poder de los sindicatos a partir de propuestas de modificación de la ley de asociaciones profesionales. Bajo el discurso de la democratización de los gremios (por muy real que fuera) se buscó debilitar a los sindicatos para facilitar el control salarial y la reestructuración del capital.

La fijación administrativa de los salarios, que se mantuvo hasta 1988, se convirtió en el aspecto clave de la regulación estatal del mercado de trabajo (Cortés y Marshall, op.cit.). Sin embargo, no fue exitosa para limitar el poder de los trabajadores que lucharon, de manera parcial y despareja, por evitar la pérdida de poder adquisitivo de sus salarios. Los mecanismos indexatorios establecidos en la mayoría de los convenios colectivos de trabajo daban lugar a rondas anuales de renegociación salarial; hacia 1988, cuando se reiniciaron las negociaciones colectivas, esas rondas de renegociación de salarios comenzaron a realizarse por lo general de manera trimestral (Bisio y otros, op.cit., pg. 154). Junto a la imposibilidad del capital de contener el poder de los trabajadores al interior de la fábrica y el desplazamiento parcial de este conflicto al mercado a través de incrementos en los precios, esta dinámica de indexación salarial periódica ayuda a explicar la fuerte volatilidad del salario real en la etapa.

Cuadro 5. Algunas dimensiones cuantitativas del período 1984-1990.

Correlación Producto medio del trabajo con			Correlación Salario real con empleo total	Tasa media de variación anual				
Salario real	Participación del salario en el ingreso	Empleo total		PBI	Salario real	Empleo total	Producto medio del trabajo	Inversión bruta fija
0.77	0.54	-0.69	0.27	0.8%	-3.3%	1.9%	-1.1%	-1.7%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

Por su parte, la recomposición de la clase trabajadora luego de la dictadura, marcó los límites de tal estrategia. Los sectores del capital, reconociendo las dificultades del camino encarado, continuaron con su fuga hacia adelante. La caída de la inversión real (la inversión bruta fija se redujo un 1,7% promedio anual entre 1983 y 1991) y la fuga de capitales se convirtieron en expresiones de esa incertidumbre por parte del capital. De todas maneras, la persistente caída de

la inversión durante este período acentuó la disminución de los requerimientos de fuerza de trabajo y los salarios y su participación en el ingreso nacional continuaron declinando (Cortés y Marshall, op.cit.). Entre 1983 y 1991 los salarios reales cayeron un 3,3% promedio anual. En efecto, si algo había conseguido la dictadura militar fue articular una nueva correlación de fuerzas, ahora favorable a los sectores del gran capital (Bonnet y Glavich, 1993, pg. 17). Sin embargo, no habían conseguido articular un nuevo proceso de acumulación de capital.

Entre 1988 y 1990, se terminó de conformar el terreno para la etapa final de la reestructuración regresiva. A la creciente sub-utilización de la fuerza de trabajo que debilitaba la capacidad de resistencia de los trabajadores, el proceso hiperinflacionario aplicó con toda su fuerza la “violencia del dinero”³⁰ dando el golpe terrible a tal resistencia.

3.f. Período 5: 1991-2001, reconstitución de la dominación capitalista

Hacia 1991 la primera fase de la reestructuración de la economía iniciada a mediados de los setenta estaba acabada. Se había configurado una nueva hegemonía del capital sobre la base de una incipiente “alianza estratégica” entre los (nuevos) grandes grupos económicos transnacionalizados y el capital financiero internacional. Hiperinflación y programa de convertibilidad (que, entre otras medidas, incluía la convertibilidad monetaria, la apertura comercial y financiera y la privatización de las empresas públicas) de por medio, el terreno estaba preparado; el capital había recuperado el control sobre el trabajo social y podía reiniciarse en suelo argentino, al menos temporalmente y de manera precaria, la valorización del capital a escala ampliada. Luego del período 1984-1990, en el cual la inversión bruta fija se redujo un 1,7% promedio anual, desde 1991 y hasta el año 2001 la suba promedio en la inversión fue de 5,3% (la tasa más alta desde el período peronista 1943-1955).

A pesar de que la nueva normativa laboral establecía una tentativa alineación entre productividad y salarios³¹, la asociación real entre ambos parámetros fue relativamente débil (0,65, la correlación más baja en el período estudiado con excepción del período 1974-1983). Las

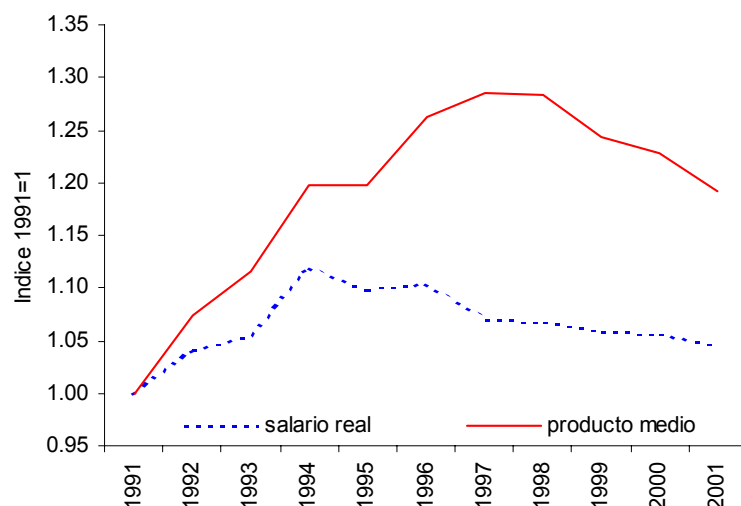
transformaciones productivas de los noventa permitieron al capital terminar de reorganizar los procesos de producción y la distribución del trabajo social de forma tal de incrementar la productividad laboral sin siquiera una contrapartida en términos de mayores salarios directos. La creciente desocupación de la fuerza de trabajo, la generación de empleos precarios, el debilitamiento del poder sindical y un proceso de innovación e inversión que desestructuraba el poder de los trabajadores al interior de las empresas, permitieron a los empresarios sostener niveles salariales prácticamente congelados (en promedio) desde 1993³².

El debilitamiento del conjunto de los trabajadores se expresó por un parte, en la caída en los niveles de conflictividad laboral, que alcanzaron hacia mediados de la década sus más bajos niveles (Piva, 2001). En la primera mitad de la década de los noventa la primacía en cuanto a la conflictividad obrera la tendrían los trabajadores estatales (en particular, aquellos que se encontraban ocupados en empresas del estado). Esto se asoció al proceso de privatización de las empresas públicas y fue una de las principales batallas de esa parte del período por su relevancia estructural. En efecto, el proceso de privatizaciones se convirtió en uno de los medios para consolidar la posición hegemónica del reducido conjunto de capitales que constituía la denominada “cúpula empresaria” (Basualdo, 2001).

Un segundo frente de conflicto se presentó en torno a la modificación en la legislación laboral (Battistini y otros, 2002). En efecto, la reestructuración del conjunto de los procesos de trabajo y la reorganización del capital social demandaba profundos cambios en las normativas que regulan la contratación y uso de la fuerza de trabajo. En particular, desde los sectores del capital se exigía una mayor “flexibilidad externa”, es decir una mayor facilidad para contratar y despedir trabajadores, e “interna”, esto es mayor facilidad para a la fuerza de trabajo al interior del propio proceso directo de producción. En particular, la primera dimensión de la flexibilidad requería una transformación en la legislación laboral, mientras que la “flexibilidad interna” podía ser ‘negociada’ directamente con las organizaciones sindicales (en el marco de la discusión de los

convenios colectivos de trabajo, a su vez alentada por la nueva normativa laboral y el deterioro de las condiciones del mercado de trabajo. Ver Battistini y otros, 2002).

Gráfico 6. Salario real y producto medio del trabajo. 1991-2001. Índice 1991=1



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

Si bien el principal objetivo manifiesto de la Convertibilidad fue detener la inflación, alternativamente puede ser interpretada como una estrategia amplia de reestructuración de la organización del trabajo social en la Argentina (Bonnet, 2002). La institución de una caja de conversión simultáneamente con la apertura unilateral de la cuenta corriente y de capital del balance de pagos, la privatización de empresas públicas y la desregulación de las actividades económicas, puso al conjunto del proceso de acumulación nuevamente bajo el comando del capital. Así, para contrarrestar la caída en la tasa de ganancia se requirió obtener, por la violencia directa o velada, es decir por la vía de la dominación de lo político y no por el respeto de las leyes de intercambio, una reducción del salario y un aumento de la intensidad del trabajo (Nadel, 1998). Entre 1991 y 2001, mientras los salarios reales se mantuvieron prácticamente constantes y el nivel de empleo aumentó un 1,2% promedio anual (la tasa más baja desde el período 1932-1942), la productividad media del trabajo aumentó a una tasa media anual de 2,3%.

Cuadro 6. Algunas dimensiones cuantitativas del período 1991-2001.

Correlación Producto medio del trabajo con			Correlación Salario real con empleo total	Tasa media de variación anual				
Salario real	Participación del salario en el ingreso	Empleo total		PBI	Salario real	Empleo total	Producto medio del trabajo	Inversión bruta interna fija
0.65	-0.94	0.48	-0.35	3.5%	0.0%	1.2%	2.3%	5.3%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

La acumulación de capital quedó directamente vinculada a la dinámica del capital a escala global. En el marco de la apertura externa, la caja de conversión ponía límites importantes, al menos en teoría, a la posibilidad del Estado de monetizar los conflictos resultantes en torno a la distribución del trabajo social. Si hasta principios de los noventa, los conflictos por el control del trabajo se trasladaban a la esfera mercantil bajo la forma de una espiral inflacionaria, a partir de la convertibilidad esos conflictos debían ser contenidos, controlados y resueltos al interior de las unidades productivas³³. El resultado de esta presión sobre los trabajadores se expresó claramente en la sistemática reducción en el número de conflictos asociados a reivindicaciones salariales (Piva, op.cit.) en el marco de la mencionada caída absoluta en el número de conflictos laborales.

Por otra parte, la apreciación de la moneda nacional se convirtió en un poderoso instrumento adicional para forzar una profunda reestructuración (en particular, concentración y centralización) del capital³⁴. Aquellos capitalistas que no pudieran enfrentar de manera exitosa el desafío de los trabajadores, serían barridos por la competencia. La necesidad de respetar los parámetros determinados por el capital social a nivel mundial, forzaba a todas las empresas a enfrentar los requisitos de competitividad o perecer.

En este sentido, podemos adherir a la posición de Boyer y Saillard (1998) que encuentran que existe “una dialéctica escondida pero poderosa entre la dureza del régimen monetario y la solidez del compromiso capital / trabajo”. En efecto, la convertibilidad no solo apareció como un instrumento anti-inflacionario sino que en un nivel más profundo la rigidez monetaria actuó como instrumento en una estrategia para establecer un nuevo “compromiso” (aunque sea

precario) entre el capital y el trabajo en torno a la distribución del valor creado. Desde otro punto de vista, podemos decir que el combate a la inflación expresó el objetivo de reducir el poder de los trabajadores para reencauzar la acumulación de capital en el marco de una estrategia de creciente transnacionalización del capital doméstico.

Ese nuevo “compromiso” entre el capital y el trabajo se expresó en la imposición de una mayor “flexibilidad” en las relaciones laborales. Esa nuevo “acuerdo” no se alcanzaría pacífica y linealmente, sino que fue el resultado de numerosas marchas y contramarchas a lo largo de la década, en particular en lo que respecta al establecimiento de una nueva legislación laboral (Battistini y otros, op.cit.).

La apreciación cambiaria se puede entender, entonces, ya no como un “efecto no deseado” de la política económica³⁵ sino como un ingrediente básico de una política que buscaba forzar una profunda reestructuración del aparato productivo argentino.

Durante los primeros años del régimen de convertibilidad se produjo así una profunda transformación productiva, vinculada a importantes innovaciones técnicas y organizacionales. El efecto inmediato de ese proceso fue el sostenido incremento en sobrepoblación relativa (en particular, evidente en el incremento de la desocupación abierta) y la precarización de las condiciones de trabajo. Disimulada (parcialmente) por la expansión del nivel de actividad en la fase inicial ascendente del ciclo, el incremento en el excedente de fuerza de trabajo habría de manifestarse con toda intensidad en la fase descendente (Canitrot, 1995). El desempleo aumenta de un promedio de 8,4% entre 1990-94 a 15,3% promedio entre 1995 y 1999 (Pérez, 2002).

La consecuencia inmediata de estas transformaciones fue la profunda descomposición política de la clase trabajadora. Esto se expresó en parte en la progresiva crisis en que entró la Confederación General del Trabajo (CGT) que hasta aquel momento constituía la única central obrera. Desde comienzos de la década se produjeron varios desprendimientos. Uno de ellos, denominado “Movimiento de los Trabajadores Argentinos” (MTA) y hegemonizado por el

gremio de los Camioneros, se mantendrá como una ‘tendencia’ interna dentro del sindicalismo ‘peronista’. Por el contrario, un número importante de sindicatos (y agrupaciones sindicales) ligadas fundamentalmente a los trabajadores estatales (en particular, el gremio docente, CTERA) conformó hacia 1992 una nueva “central de trabajadores”, la CTA (Central de los Trabajadores Argentinos). La multiplicación de organizaciones sindicales no hace sino reflejar la multiplicidad de experiencias y situaciones que atraviesa el movimiento obrero, pero esa misma multiplicación refleja a su vez la dificultad de enfrentar de manera unificada las políticas de “reforma estructural”.

Por otra parte, la descentralización en la negociación colectiva de trabajo, la multiplicación de los convenios por empresa (Battistini y otros, op.cit.) y la creciente terciarización de tareas conexas a los procesos directos de trabajo, contribuyeron a debilitar aun más al conjunto del movimiento obrero.

¿Hubiera sido posible el fuerte ajuste producido al interior del conjunto de las empresas sin apreciación cambiaria? ¿Hubiera sido posible derrotar a la clase trabajadora, obligándola a aceptar menores niveles salariales y niveles más altos de precariedad e intensidad laboral, sin la amenaza que un peso sobrevaluado establecía sobre la continuidad de las empresas? ¿Hubiera sido posible sin un desempleo masivo, creciente y persistente en el tiempo?

La estrategia se centró en forzar, a partir del programa de convertibilidad, una reducción en la participación de los salarios en el valor agregado (o su contracara, aumentar la apropiación por parte del capital del resultado del trabajo social combinado) pero en un contexto donde pudiera garantizarse la reproducción ampliada del capital y no, como en la década anterior, en un contexto depresivo. La flexibilización de las condiciones de trabajo (es decir, la precarización del empleo) y la reducción de los salarios (directos e indirectos) apuntaron en tal sentido.

Era posible, por cierto, que tal estrategia chocara con restricciones estructurales de demanda global, si la caída en la masa salarial no era compensada con incrementos en la demanda

mundial. Es decir, que si el incremento en la masa de plusvalor generado (materializada en una masa creciente de mercancías) no podía ser realizada, el proceso de valorización de capital podía quedar trunco. Mientras que en una economía más cerrada esta estrategia podría haber inducido una contracción de la actividad económica global por la imposibilidad de vender los productos producidos en un mercado interno reducido, pues operaba la restricción externa que no permitía exportar los excedentes, en una economía relativamente abierta la reducción de los costos laborales (tanto producto de la reducción en los salarios como por el incremento en la productividad logrado a través de la precarización y reestructuración de los procesos de trabajo) posibilitaría el incremento en competitividad de las firmas las cuales podrían aumentar su participación en el mercado mundial. Si esta dinámica permitía la reproducción del capital a escala ampliada, el empleo de fuerza de trabajo podría llegar a crecer a pesar de los incrementos en la productividad laboral.

De esta manera, por ejemplo, durante el período 1955 y 1974 el rápido crecimiento en el empleo y los salarios permitieron que creciera la demanda agregada de forma tal de absorber el resultado de la creciente productividad. Por el contrario, en la década de los noventa, con la globalización y la apertura económica, perdió relevancia la restricción de demanda interna que podía asociarse a una caída de los salarios reales, a la vez que se relajó la restricción externa, de manera que el ataque sobre salarios y condiciones laborales se hacía más factible y aun funcional a la estrategia general del capital.

Es en este contexto que puede entenderse el fuerte ingreso de capitales durante la primera mitad de los noventa. En la medida en que avanzaba el proceso de reestructuración, el capital (en la forma de capital financiero) ingresaba a la Argentina para financiar el proceso y ganar el derecho a una porción de los crecientes excedentes que se esperaban.

En los noventa se produjo así un fuerte incremento en la productividad laboral horaria. Este aumento se encontró asociado a niveles crecientes de producción. La tesis de los “hacedores de

política económica” era que la mayor productividad reduciría los costos, reduciendo eventualmente los precios de las mercancías producidas localmente. Y sin embargo, eso no ocurrió. Entre abril de 1991 y diciembre de 2001 el índice de precios mayoristas (compuesto fundamentalmente por “bienes transables”) subió un 9% ¿Será posible que la misma estrategia de financiar mediante endeudamiento la reestructuración haya establecido restricciones insalvables a la deflación de precios?

En cualquier caso, la creciente productividad laboral implicaba una reducción sostenida en los costos laborales unitarios requeridos para producir³⁶. En principio, esto induciría un creciente nivel de inversión y producción pues incrementaría la rentabilidad potencial de la producción, en caso de que no operara ninguna restricción de demanda. Es decir, el presupuesto esencial detrás del proceso era que se cumpliera a rajatabla la “ley de Say”: toda oferta crearía su propia demanda. Algo que hace tiempo se sabe no es así.

En síntesis, la creciente oferta de mercancías producto del “éxito” de la reestructuración se convirtió progresivamente en una creciente sobre-oferta resultante de ese mismo logro: una caída en la demanda doméstica producida por la precarización del empleo. La imposibilidad de deflacionar (no producto de la “rigidez” salarial sino de la rigidez de la deuda) imposibilitó a su vez la “salida exportadora”, que podría haber dado aire al resultado de la creciente productividad laboral.

La mayor flexibilidad laboral y la caída en los ingresos de la población colisionó con el creciente endeudamiento de los capitales domésticos y la inviabilidad de la apertura indiscriminada, hicieron inviable la reproducción del capital como un todo. La crisis del proceso parecía asegurada.

4. Constitución y crisis del capital como relación social

En consecuencia, aun cuando no creemos que pueda hacerse una periodización que presuponga una explicación teleológica, es decir una explicación que asigne una funcionalidad a cada una de

las etapas analizadas en relación a un proceso histórico más amplio (como podría ser la conformación de un “modo de regulación”), sí creemos que es posible encontrar continuidades y también rupturas a lo largo de las diferentes etapas. En esta sección buscaremos abordar esa perspectiva.

En principio, nos gustaría señalar los parecidos que se aprecian entre la etapa iniciada a comienzos del treinta y la que comenzó en 1991. Ambas etapas son semejantes en cuanto a la interacción que muestran la productividad laboral y la participación de los salarios en el ingreso. En estas, se aprecia una fuerte correlación negativa entre la participación del salario en los ingresos y el producto medio. Esto se produce aun en un contexto de crecimiento económico importante.

Por otro lado, durante el período 1991-2001 se aprecia una fuerte reducción en correlación entre el salario real y la productividad del trabajo en comparación con el período inmediatamente anterior (1984-1990) y con la etapa 1956-1973. Con un valor de 0,65 este indicador es el más bajo desde que comenzó la crisis en 1974/5. Por su parte, el período 1932-1942, muestra un coeficiente de correlación fuertemente negativo (-0,83).

Cuadro 7. Algunas dimensiones cuantitativas del período 1932-2001.

Período	Correlación Producto medio del trabajo con			Correlación Salario real con empleo total	Tasa media de variación anual				
	Salario real	Participación del salario en el ingreso	Empleo total		PBI	Salario real	Empleo total	Producto medio del trabajo	Inversión bruta interna fija
32-42	-0.83	-0.94	0.86	-0.47	3.0%	-1.4%	2.1%	0.9%	2.3%
43-55	0.83	0.62	0.52	-0.53	3.1%	3.4%	1.6%	1.5%	6.3%
56-73	0.73	-0.62	0.82	0.34	3.8%	1.2%	1.4%	2.4%	5.0%
74-83	0.36	0.13	-0.52	-0.01	1.0%	2.5%	1.3%	-0.4%	-1.3%
84-90	0.77	0.54	-0.69	0.27	0.8%	-3.3%	1.9%	-1.1%	-1.7%
91-2001	0.65	-0.94	0.48	-0.35	3.5%	0.0%	1.2%	2.3%	5.3%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Lechuga (1994), BCRA, Ministerio de Economía e INDEC.

Proponemos que lo que hace de ambas etapas similares es que las dos estuvieron marcadas por fuertes procesos de reestructuración productiva. En el primer caso, como resultado del quiebre

del denominado “modelo agro-exportador” y en el segundo, producto de la crisis definitiva del régimen de acumulación de capital que predominó en Argentina durante casi medio siglo. Ambas etapas se iniciaron luego de una profunda crisis de acumulación de capital. La primera cayó presa de la imposibilidad de continuar reproduciendo las relaciones capitalistas de producción (y por tanto, el capital) en el marco de una dependencia fundamental del área de la libra esterlina como espacio de valorización. La etapa iniciada en 1991, representó la salida que los sectores dominantes pudieron articular para dar fin a la crisis iniciada a mediados de los setenta.

Ambos fueron períodos de fuerte intensificación de la explotación del trabajo (lo cual se ve, parcialmente, en la fuerte caída en la participación en el ingreso por parte de los trabajadores) donde se aprecia una fuerte transformación en la organización social y técnica del trabajo y se revolucionaron las relaciones en torno al proceso de trabajo.

En este tipo de procesos, los sectores asalariados tienden a perder espacios en la medida en que el capital es exitoso en impulsar esas transformaciones. Así, en tanto el capital logra acrecentar la productividad del trabajo alterando violentamente su organización tanto a nivel de la sociedad como al interior de las fábricas, los trabajadores ven contenida su capacidad de disputar una participación mayor en el valor creado.

La reorganización de los procesos de trabajo y la reestructuración del trabajo a escala social, logra descomponer a la fuerza de trabajo, quebrando los viejos patrones de solidaridad y dificultando el accionar colectivo de los obreros. En la medida en que esto es conseguido, el capital puede retomar las riendas del proceso de acumulación, quebrando todo vínculo entre la productividad del trabajo y las remuneraciones. Este tipo de proceso puede ser observado tanto en el período post-1932 como a partir de la convertibilidad. En la década del 30 a diferencia de los noventa, los trabajadores se encontraban más desprotegidos, con una organización sindical relativamente poco desarrollada y poca protección legal. En la década de los noventa, a pasar del

fuerte avance de los sectores del capital sobre los derechos de los trabajadores, estos pudieron enfrentar mejor esta avanzada gracias a la preexistencia una historia de lucha, una relativamente exitosa experiencia organizativa y una serie de instituciones legales que, a diferencia de la llamada década infame, deban un espacio importante para la acción política y sindical.

Por otra parte, ambos períodos mostraron que sólo en la medida en que los trabajadores encuentran maneras novedosas de enfrentar el proceso de intensificación del trabajo, reestructuración del trabajo y desarticulación de sus formas organizativas, es decir en la medida en que encuentran formas de recomponerse como clase, pueden frenar la intensificación del crecimiento de la productividad y recuperar espacios en la puja distributiva. En la década del 30, la novedad fue el surgimiento de un nuevo movimiento político y social que sostenido sobre un nuevo poder obrero (representado en una estructura sindical poderosa) pudo expresar (si bien parcialmente) las expectativas y necesidades de los trabajadores. Una década de intensas luchas y conflictos condensó en ese nuevo fenómeno que permitiría a los trabajadores mejorar las condiciones para la lucha por la apropiación del producto de su trabajo.

En los noventa, la recomposición de la clase obrera tuvo otra forma y expresión. Desde el proceso de desarticulación del movimiento obrero tradicional, el conjunto de los trabajadores fueron abriéndose paso a través de nuevas formas de organización y lucha que reflejan los cambios en la organización social del trabajo. Suele hablarse de un pasaje de la lucha centrada en la fábrica a la lucha en el territorio o en el barrio (Svampa y Perreira, 2003). El crecimiento de los movimientos de trabajadores desocupados, el desarrollo de nuevos sindicatos no pertenecientes al peronismo (en particular, entre los trabajadores estatales) y la creación de nuevas formas de resistencia (asambleas populares, ocupaciones fabriles con producción obrera, movimientos políticos territoriales, etc.) permitieron reconstituir nuevas formas de resistencia de los trabajadores (Dinerstein, 1997).

A diferencia de esas etapas, el período iniciado en 1943 y 1955 caracteriza la primera fase, de consolidación, de un proceso de acumulación de capital sostenido, cuyo presupuesto era el crecimiento del consumo popular y el crecimiento del poder obrero al interior de las fábricas. En efecto, durante esta sub-etapa, la relación entre la productividad y los salarios reales alcanzó el máximo nivel del período 1932-2001 para un período fuertemente expansivo (el crecimiento del PBI alcanzó un 3,1% anual promedio). Sin embargo, lejos de ser un período donde se “estabilizaron” determinadas formas institucionales, hemos visto como desde comienzos de los cincuenta tal institucionalidad se encontraba fuertemente disputada.

La etapa siguiente (iniciada a finales de 1955) si bien puede ser caracterizada como la continuación de un largo período de valorización sostenida del capital, muestra una caída importante en la correlación entre salarios reales y productividad laboral. La misma refleja el comienzo de un creciente conflicto social por la producción, apropiación y distribución del producto social. El cambio más significativo del período tiene que ver con el brusco movimiento de la correlación entre la productividad y la participación del salario en el ingreso, que pasó de 0,62 entre 1943 y 1955 a -0,62 entre 1956 y 1973. Es decir, que el crecimiento de la productividad implicaba una creciente explotación del trabajo en tanto los incrementos en los salarios reales no podían alcanzarlos.

Este fenómeno, de correlación negativa entre productividad y participación del salario en los ingresos totales, también caracterizaba a los períodos de reestructuración post-crisis (1932-1942, 1991-2001). Sin embargo, el proceso iniciado en 1955 es diferente pues tiene como punto de partida crecientes niveles de conflictividad social, fortaleza relativa del movimiento obrero y un ritmo relativamente sostenido de acumulación de capital. En efecto, el período iniciado con la caída de Perón marca la acentuación de las contradicciones de la economía Argentina. Por un lado, los sectores del capital intentan recuperar los anteriores niveles de explotación del trabajo, acelerando el ritmo de innovación tecnológica (claro está, en el marco de un país capitalista dependiente) a través de la utilización de medios de producción que incrementan de manera

significativa la escala de producción y permiten acelerar la tasa de crecimiento de la productividad. La productividad media del trabajo creció durante el período a una tasa 60% superior a la del período previo³⁷. La aceleración del ritmo de acumulación permitió profundizar el desplazamiento de fuerza de trabajo de los sectores más dinámicos del capital, que no casualmente eran también aquellos en los cuales el movimiento obrero se encontraba mejor organizado, los sectores industriales. La tasa de crecimiento del empleo se redujo un 11% (a 1,4% promedio anual) durante la etapa³⁸. Este desplazamiento permitía regenerar una suerte de sobre-población relativa, en tanto forzaba a una parte creciente de los trabajadores a buscar empleo en actividades más precarias y con menores niveles de organización sindical.

La etapa de crisis iniciada a mediados de los setenta se caracterizó por la reversión de algunas tendencias claves. Por una parte, en el período (1974-1983) la asociación entre los salarios y la productividad cae violentamente (a sólo 0,36) de la mano del debilitamiento del poder de los trabajadores; durante el período subsiguiente (iniciado en 1984) la correlación entre los salarios reales y la productividad alcanza un valor superior al previo a la dictadura militar (0,77). En un contexto de productividad laboral decreciente (-1,1% anual promedio) esto marca las dificultades de los trabajadores para sostener sus niveles de remuneración reales frente a un deterioro sostenido y profundo de la acumulación de capital. Por otra parte, el cambio en la relación entre el nivel de empleo y la productividad del trabajo (que en ambos sub-períodos es fuertemente negativa, en contraste con todas las otras etapas) marca claramente las características de la crisis. Las dificultades encontradas por el capital para subordinar al trabajo se refleja en la caída en la tasa de inversión y la fuga (y financiarización) del capital que se prolonga a lo largo del período³⁹. Sin embargo, en este período la caída en el ritmo de acumulación de capital supone no sólo el crecimiento progresivo de la desocupación abierta sino también la ocupación de masas crecientes de población en actividades de cada vez más bajos niveles de productividad e ingresos.

5. Comentarios finales.

En este trabajo buscamos mostrar como la relación entre la productividad laboral y los salarios reales expresa de manera parcial pero clara, el conflicto esencial de la sociedad capitalista por la utilización y apropiación del trabajo social. Hemos visto que no es posible de manera apriorística determinar como evolucionará tal relación. La misma es el resultado contingente del conflicto social que se articula sobre la base de los resultados de la historia (las instituciones, las normas, las formas y experiencias de organización, las identidades colectivas e individuales, etc.) que actúan como sus presupuestos y que a su vez son, ellos mismos, producto del conflicto social.

La historia argentina nos permite apreciar las dificultades que sistemáticamente ha tenido el capital para mantener el control sobre el trabajo y en consecuencia sobre la sociedad. Estas dificultades se han expresado en la inestabilidad de la relación entre los salarios reales y la productividad del trabajo. Esa relación ha mostrado modificaciones permanentes alimentadas por la dinámica de la lucha social. Esas transformaciones se expresaron tanto al interior de los capitales individuales (en las empresas, en modificaciones en las técnicas de producción, en la organización de los procesos de trabajo y las modalidades de resistencia de los trabajadores) pero también en la sociedad en su conjunto. La crisis en la relación de capital siempre tendió a expresarse a escala societal bajo la forma de (simultáneas, sucesivas y/o yuxtapuestas) crisis económicas, sociales y políticas.

En efecto, hemos visto las dificultades enfrentadas por el capital para lograr vincular los incrementos salariales con la tasa de crecimiento de la productividad (de las ganancias) tanto a nivel de los capitales individuales (nivel micro) como del capital social en su conjunto (nivel macro). Ni siquiera la intervención del Estado durante los sucesivos gobiernos del período estudiado pudieron asegurar esa coordinación a través de políticas de ingresos. En efecto, lejos de confinar a la tasa de crecimiento salarial dentro de los límites de la rentabilidad, estas políticas solo sirvieron para politizar las luchas salariales e intensificar el conflicto de clases.

Esperamos haber podido mostrar cómo la dinámica de los procesos económicos no es producto de la necesidad histórica de la reproducción del capital sino el resultado contingente del conflicto por el control sobre el trabajo social. Así, por ejemplo, la tendencia ascendente en los salarios durante la posguerra no fue el producto de la constitución de un determinado “régimen de acumulación fordista” sino, por el contrario, el resultado de las conquistas de los trabajadores, que a partir de cierta correlación de fuerzas, fueron siendo institucionalizadas en los sistemas de relaciones industriales, la política electoral y la conformación del llamado “Estado de Bienestar”.

La historia del país ha mostrado coyunturas históricas muy variadas. Por un lado, la “década” peronista, con un crecimiento sostenido en la capacidad de organización de los trabajadores y la creciente proletarización de la sociedad; en el marco del ascendente poder de los obreros, se consolida el capitalismo industrial en Argentina. Por otro lado, los años de la resistencia, años de lucha y conflicto creciente por el control de la sociedad; imposibilidad manifiesta de acotar los salarios reales a los (crecientes) niveles de productividad laboral. Marcados por el peronismo, estos años llevaron hasta los límites una forma de dominio capitalista. Luego, a partir de mediados de los setenta, la gran ofensiva del capital para recuperar el control del proceso de producción y reproducción de la sociedad.

Ese largo ciclo de luchas comenzó y concluyó con transformaciones profundas en las características de los contrincantes. En la década del treinta se inició un proceso acelerado de valorización del capital sostenido sobre una clase obrera desorganizada pero en proceso de veloz recomposición política. El nuevo proletario industrial, sus aspiraciones y sus luchas, sería desde entonces la fuerza motora de las transformaciones por venir. A comienzos de los años noventa del siglo veinte, la clase trabajadora se encontraba nuevamente, como a comienzos de la “década infame”, haciéndose las preguntas y buscando las respuestas que le permitirían retomar la iniciativa, luego de la avanzada del capital desde la Dictadura. En los albores del nuevo siglo, una nueva clase obrera parece comenzar a encontrar algunas de esas claves.

6. Referencias bibliográficas

Aglietta, Michel (1999 [1976]), *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI Editores, 6ta edición, México.

Basualdo, Eduardo (1992), “Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización”, Instituto de Estudios sobre Estado y participación”, Asociación Trabajadores del Estado, agosto.

Basualdo, Eduardo (2001), *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes / FLACSO / IDEP, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo M. (2001), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, UNQ Ediciones, FLACSO-IDEP, Quilmes (Argentina).

Battistini, Osvaldo, Deledicque, L. Melina y Feliz, Mariano (2002). “Las reglas de juego en un nuevo régimen de acumulación “. En Baima de Borri, Marta, Cesilini, Sandra y Neffa, Julio César (compiladores), *Globalización, empleo y generación de ingresos*, GT-ONG-Argentina / Banco Mundial.

Bisio, Raúl H., Battistini, Osvaldo R. y Montes Cató, Juan S. (1999), “Transformaciones de la negociación colectiva a partir de 1973”, en Fernández, A. y Bisio, R. (comps.), *Escenarios políticos de las relaciones laborales en la transición democrática argentina*, Asociación Trabajo y Sociedad / CEIL-PIETTE / Lumen-Humanitas, Buenos Aires, pg. 135-179.

Bonefeld, Werner (1992[1987]), “La reformulación de la teoría del estado”. En Hirsch y otros, *Los estudios sobre el Estado y la reestructuración capitalista*, Cuadernos del Sur, Fichas Temáticas, Ed. Tierra del Fuego, Buenos Aires.

Bonnet, Alberto (2002), “Que se vayan todos. Crisis, insurrección y caída de la convertibilidad”, *Cuadernos del Sur*, 18(33), Mayo, Buenos Aires (Argentina).

Bonnet, Alberto y Glavich (1993), “El huevo y la serpiente: Notas acerca de la crisis del régimen democrático de dominación y la reestructuración capitalista en Argentina, 1983-1993 (primera parte)”, *Cuadernos del Sur*, 16, Buenos Aires, pp. 9-29.

Bonnet, Alberto y Glavich (1993), “El huevo y la serpiente: Notas acerca de la crisis del régimen democrático de dominación y la reestructuración capitalista en Argentina, 1983-1993 (primera parte)”, *Cuadernos del Sur*, 16, Buenos Aires, pp. 9-29.

Boyer, R. (1998), “Del fordismo canónico a una variedad de modos de desarrollo”. En Boyer, Robert y Saillard, Ives (1998) (comps.), *Teoría de la regulación. El estado de los conocimientos*, capítulo 37, EUDEBA, Buenos Aires.

Boyer, Robert (1989), *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, Humanitas, CEIL / CONICET, Buenos Aires, Argentina.

Boyer, Robert y Saillard, Ives (1998) (comps.), *Teoría de la regulación. El estado de los conocimientos*, EUDEBA, Buenos Aires.

Canitrot, A. (1995), Presentación general al Libro Blanco sobre el empleo en la Argentina. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.

Canitrot, Adolfo (1981), *Orden social y monetarismo*, Estudios CEDES, Buenos Aires.

Carrera, Jorge (1999), “Condiciones para salir de la recesión”, *Realidad Económica*, 167, Buenos Aires.

Clarke, Simon (1992), “Sobre-acumulación, lucha de clases y enfoque de la regulación”. En Hirsch y otros, *Los estudios sobre el Estado y la reestructuración capitalista*, Cuadernos del Sur, Fichas Temáticas, Ed. Tierra del Fuego, Buenos Aires.

Cortés, R. y Marshall, A. (1999), "Estrategia económica, instituciones y negociación política en la reforma social de los '90", *Desarrollo Económico*, No.154, vol. 39.

Cortez, R. y Marshall, A. (1991), “Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. Argentina 1890-1990”, *Revista Estudios del Trabajo*, 1, Primer semestre, Buenos Aires.

Dinerstein, A. C. (1997), “¿Desestabilizando la estabilidad? Conflicto laboral y violencia del dinero en la Argentina”, *Realidad Económica*, No.152, IADE, Buenos Aires, pg. 34-47.

El Aoufi, N. (1998), “Trayectorias nacionales en el Magreb”. En Boyer, Robert y Saillard, Ives (1998) (comps.), *Teoría de la regulación. El estado de los conocimientos*, capítulo 47, volumen 3, EUDEBA, Buenos Aires.

Elisalde, Roberto (1995), “Sindicatos en la etapa pre-peronista. De la huelga metalúrgica de 1942 a la creación de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM)”, *Realidad Económica*, 135, pg. 76-102.

Fanelli, J. M. (1998), “Estabilidad, reforma estructural y crecimiento: reflexiones sobre el régimen de Convertibilidad en la Argentina”, *Serie Documentos de Economía*, 8, CEDES-Universidad de Palermo, Buenos Aires.

Fanelli, José M. y Heymann, Daniel (2002), “Dilemas monetarios en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, vol.42, 165, Buenos Aires.

Félicz, Mariano y Neffa, Julio C. (2003), “Acumulación de capital, empleo y desocupación. Una introducción a la economía del trabajo en las obras de Marx”, CEIL-PIETTE, Buenos Aires, mimeo.

Ferrer, Aldo (1998), *La economía argentina*, Fondo de Cultura Económica, Argentina.

FIDE (1978), “Formación de capital, productividad y salarios”, *Coyuntura y Desarrollo*, 4, diciembre, pp. 32-37.

Frenkel, R. y González Rosada, M. (1997), “Apertura, productividad y empleo. Argentina en los años 90”, CEDES, Mimeo.

Gaudio, Ricardo y Pilone, Jorge (1983), “El Desarrollo de la Negociación Colectiva durante la etapa de modernización industrial en la Argentina. 1935-1943”, *Desarrollo Económico*, vol. 23, no.90.

Gaudio, Ricardo y Pilone, Jorge (1984), “Estado y relaciones laborales en el periodo previo al surgimiento del peronismo, 1935-1943”, *Desarrollo Económico*, vol.24, no.94, Bs. As., Julio-Septiembre.

Gautié, Jérôme (1998), “Salario y empleo”. En Gautié, J. y Neffa, J. C. (comps.), *Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos*, Asociación Trabajo y Sociedad-PIETTE, Lumen Humanitas, Buenos Aires.

Hillcoat, G. (1986), “La crise de modèles de développement en Amérique Latine. De la substitution d'importations à l'économie tournée vers l'extérieur: une discussion théorique illustrée par l'expérience argentine”, Tesis, Universidad Paris 8, junio.

James, Daniel (1981), “Racionalización y respuesta de la clase obrera: Contexto y limitaciones de la actividad gremial en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, v. 21, 83, octubre-diciembre, pp. 321-349.

James, Daniel (1990), *Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina 1946-1976*, editorial Sudamericana, Buenos Aires.

Lebowitz, Michael A. (2003), *Beyond capital. Marx's political economy of the working class*, 2da edición, Palmgrave MacMillan.

Lechuga, Julia (1994), “Estadísticas de la Argentina, 1913-1990”, *Cuadernos de la UADE*, 4, Universidad Argentina de la Empresa, Buenos Aires.

Llach, J. J. y Sánchez, C. E. (1984), “Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas”, *Estudios*, 29, IEERAL, Enero-Marzo.

Marx, Carlos (1994[1867]), *El Capital*, tomo I, vol. 2, siglo veintiuno editores, 19ª edición, México.

Marx, Carlos (1995[1867]), *El Capital*, tomo I, vol.3, siglo veintuno editores, 16a edición, México.

Miotti, L (1994), “Argentine: fragilite de l’accumulation et options de la régulation”. En Colin-Delavaud A. y Neffa J.C. (coord.), *L’Argentine a L’aube du troisieme milienaire*, Editions de l’IHEAL, Paris.

Murmis, Miguel y Portantiero, Juan Carlos (1971), *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, editorial Siglo XXI, Buenos Aires (Argentina).

Nadel, H. (1998), “La regulación y Marx”. En Boyer, Robert y Saillard, Ives (1998) (comps.), *Teoría de la regulación. El estado de los conocimientos*, capítulo 3, volumen 1, EUDEBA, Buenos Aires.

Neffa, Julio C. (1998), *Modos de regulación, régimenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996)*, EUDEBA, Buenos Aires.

Panettieri, José (2000), “Ciclo económico, comercio exterior y mercado de trabajo”. En Panettieri, José (comp.), *Argentina: trabajadores entre dos guerras*, EUDEBA, Buenos Aires, pp. 11-30.

Pérez, P. (2002), “El mercado de trabajo en la década de los ’90”. En Baima de Borri, Cesilini y Neffa (comp.), *Globalización, empleo y generación de ingresos*, GT-ONG / Banco Mundial, Argentina.

Piva, Adrián (2001), “La década ’perdida’. Tendencias de la conflictividad obrera frente a la ofensiva del capital (1989/2001)”, *Cuadernos del Sur*, 17(32), Noviembre, Buenos Aires (Argentina).

Robinson, Joan V. (1953-4), “The production function and the theory of capital”, *Review of Economic Studies*.

Shaikh, Anwar (2002), “Productivity, Capital Flows, and the Decline of the Canadian Dollar: An Alternate Approach”, draft, April.

Soprano, Germán F (2000), “El Departamento Nacional de Trabajo y su proyecto de regulación estatal de las relaciones capital-trabajo en Argentina, 1907-1943”, en Panettieri, José (comp.), *Argentina: Trabajadores entre dos guerras*, EUDEBA, Buenos Aires (Argentina).

Svampa, Maristela y Pereyra, Sebastián (2003), *Entre la ruta y el barrio*, Editorial Biblos, Buenos Aires.