

Reestructuración capitalista y economía política del sindicalismo. El caso de Luz y Fuerza Capital

Pablo Ghigliani (IdIHCS/UNLP – CONICET) & Julieta Haidar (II.GG./UBA)

Avance de investigación en curso

GT 18

Resumen

En los años 90s la reestructuración capitalista en América Latina significó la implementación sistemática de reformas de mercado que impactaron de modo negativo en el mundo del trabajo y en las organizaciones sindicales, las cuales adoptaron distintas estrategias para afrontarlas. En Argentina un grupo de sindicatos poderosos reaccionaron participando activamente en los negocios abiertos por las reformas y fundando así el sindicalismo empresarial. El objeto de este trabajo es entender en profundidad este fenómeno. Para ellos se reseñan interpretaciones previas desde perspectivas institucionalistas y se desarrollan las transformaciones experimentadas en la economía política de un sindicato empresario, Luz y Fuerza Capital, como dimensión clave que permite captar la especificidad de la estrategia.

Palabras claves

Reestructuración capitalista - economía política del sindicalismo - Luz y Fuerza Capital

1. Introducción

Una de las características salientes del proceso mundial de reestructuración capitalista en América Latina fue la implementación de reformas de mercado con un gran impacto negativo sobre el mundo del trabajo y las organizaciones sindicales. Zapata (2004) ha destacado el papel que jugaron tres políticas económicas en el último cuarto del siglo XX: la apertura comercial, la privatización de empresas y la desregulación laboral. Su argumento es que el libre comercio desorientó a una dirigencia sindical habituada a la defensa de los puestos de trabajo en mercados internos relativamente protegidos. A su vez, que la privatización debilitó el poder sindical ya que era en las empresas estatales donde el sindicalismo se había desarrollado con más fuerza. Finalmente, que la desregulación laboral contribuyó a reducir el margen de maniobra de los sindicatos, afectando las negociaciones colectivas sobre salarios y condiciones de vida de los trabajadores.

A partir de similares diagnósticos, investigaciones comparadas del campo de la sociología, la ciencia política y las relaciones del trabajo estudiaron las estrategias adoptadas por las organizaciones sindicales frente a las reformas. Bensusán (2000) por ejemplo, concluyó que en Argentina y México, donde el corporativismo estatal tuvo mayores niveles de

institucionalización, se presentaron los casos de mayor conservadurismo sindical en el nuevo contexto económico y político. De la Garza (2001) diferenció entre las estrategias de los sindicatos clasistas y de los sindicatos corporativistas. Mientras que los primeros en ciertos casos (Chile, Bolivia) asimilaron y apoyaron las reformas neoliberales frente a la ausencia de alternativas y en otros (Uruguay, Brasil) siguieron el camino de la intransigencia hasta que fueron derrotados, los segundos (México, Venezuela, Chile, Argentina) trataron por lo general de adaptarse y reeditar su alianza histórica con el Estado (ahora neoliberal). Por su parte, Murillo (2001) señaló que las organizaciones sindicales en México, Venezuela y Argentina adoptaron diferentes estrategias de interacción con los gobiernos: oposición, resistencia, cooperación y subordinación. Para el caso argentino, esta investigadora (Murillo, 1997) destacó la existencia de tres tipos de reacciones sindicales a las reformas de mercado: resistencia, subordinación y supervivencia organizativa. En esta última colocaba al sindicalismo empresarial, esto es, a la participación activa de los sindicatos en los negocios abiertos por las reformas: adquisición de empresas privatizadas, formación de administradoras privadas de fondos de jubilaciones, entre otros emprendimientos. Es esta estrategia el tema de nuestra ponencia.

Objeto de interpretaciones disímiles, el sindicalismo empresarial constituye un fenómeno histórico particular que ha sido analizado mayormente en clave de continuidades organizativas y político-institucionales (Etchemendy, 2001; Murillo, 1997, 2001; Ranis, 1995; Palomino, 1999). Por nuestra parte, en cambio, optamos por el análisis de las transformaciones operadas en la economía política del sindicalismo desde una perspectiva histórica (Ghigliani, 2009; Ghigliani, Grigera & Schneider, 2012; Ghigliani & Haidar, 2013). Continuación de este debate, apelamos, una vez más, al estudio del sindicato de Luz y Fuerza Capital Federal (en adelante LYF CF). La selección del caso obedece a su carácter ejemplar y a que existe documentada información sobre las tempranas prácticas empresarias del gremio.

En la primera sección, revisaremos las interpretaciones de corte institucionalista que destacan los rasgos de continuidad en el sindicalismo empresarial, señalando sus aportes y limitaciones. En la segunda sección presentaremos nuestro enfoque sobre el tema desde el punto de vista de los cambios y continuidades en la economía política del gremio. Finalmente, proponemos un esquema interpretativo que recupera los aportes institucionalistas pero que enfatiza que es la economía política del sindicalismo empresario lo que determina la especificidad del fenómeno.

2. Las interpretaciones institucionalistas

Gran parte de la literatura sociológica y politológica en Argentina coincide en señalar que en la posguerra el sindicalismo entabló una relación de subordinación con el Estado, a la que interpretó en clave corporativa.¹ Comparte también la idea de que las reformas de mercado alteraron esta

¹ El término sindicalismo corporativo alude a una estructuración corporativista de los sindicatos, que en Argentina estaría caracterizada por una serie de rasgos que conforman la identidad del modelo de organización sindical (Novick, 2001): institución del sindicato como agencia social prestadora de servicios sociales a sus representados (salud, esparcimiento, etc.); convenio colectivo centralizado (a nivel nacional); discusión de salarios y condiciones de trabajo pero no de proceso de trabajo; estructura organizativa por niveles o grados (grado uno son los sindicatos de base, grado dos las federaciones o uniones que agrupan a los sindicatos por actividad, y grado tres las centrales que nuclean a todos los sindicatos y federaciones); figura de la personería gremial por la que el Estado otorga el

relación, y como consecuencia, muchas investigaciones se dedicaron a analizar en clave institucionalista la redefinición del vínculo entre sindicatos corporativos y Estado.

En esta dirección, una de las líneas interpretativas más difundidas sobre el sindicalismo empresarial entiende que el mismo fue un producto de la negociación con el gobierno en términos de compensaciones (Etchemendy, 2001) o concesiones (Murillo, 1997; 2001).

Etchemendy (2001) argumenta que para llevar a cabo las reformas de mercado el Estado construyó coaliciones sustentado en la implementación de una política de compensaciones selectivas ante los costos de las reformas. Así frente a la desocupación, los aumentos salariales atados a productividad, los nuevos acuerdos colectivos más flexibles en las empresas privatizadas, los sindicatos obtuvieron por una parte un límite a la desregulación² y por otra, una asignación directa de rentas que conformaron las bases materiales del sindicalismo empresarial (participación en la jubilación privada, las aseguradoras de riesgos del trabajo, acciones de empresas privatizadas).

Los gremios que lograron estas compensaciones fueron los que habían incrementado su poder en términos económicos y organizacionales en los años previos a la reforma, y que por ello representaban una amenaza mayor a la sustentabilidad política del proceso.

En esta misma dirección, Murillo (1997, 2001) había entendido a la estrategia empresarial como el modo por el cual un grupo de sindicatos buscaron compensar el declive de sus recursos industriales (movilización obrera) y políticos (influencia en el Partido Justicialista³), disminuir la histórica dependencia del Estado como fuente de recursos organizativos (estructura, liderazgo, finanzas e incentivos selectivos) y reemplazarla por mecanismos de mercado promovidos por las reformas estructurales.

Uno de los puntos que se destacan en esta argumentación es que la caída de las cuotas sindicales y contribuciones de obras sociales, causada por la desocupación y la precariedad laboral fue compensada con ingresos financieros derivados de actividades empresarias destinadas a consumidores en general.⁴ Es decir, los sindicatos optaron por una estrategia de inversión en nuevos recursos para poder sobrevivir organizativamente.

Murillo señala que fueron distintas combinaciones de legados institucionales y recursos organizativos (ya que los industriales y políticos habían mermado) las que proveyeron las condiciones necesarias para que los dirigentes sindicales optaran por la supervivencia organizativa. Los legados institucionales refieren a la alianza histórica con el peronismo en

monopolio de la representación al sindicato con mayor cantidad de afiliados de cada actividad, lo que le permite representar con exclusividad a los trabajadores en negociaciones colectivas.

² Los sindicatos argentinos mantuvieron el monopolio de la representación, la ultraactividad de los convenios (siguen activos hasta la próxima negociación, aún cuando se haya cumplido la fecha de vigencia) y la preservación de las obras sociales sindicales de la competencia con las empresas de medicina prepaga.

³ Partido fundado a mediados de la década del 40 a instancias del presidente Perón que tenía entre los sindicatos a una de las principales fuerzas políticas de sustentación.

⁴ Por ejemplo, a través de una AFJP la organización sindical administraba los fondos jubilatorios de todo trabajador que quiera pertenecer a la misma, independientemente de si estaba o no afiliado a dicha organización.

combinación con la tradición de pragmatismo institucional, y los recursos organizativos a la gestión sindical de obras sociales y otras prestaciones acorde a la imagen del sindicato como agente de servicios. Se destaca que los sindicatos que adoptaron esta estrategia estaban dotados de recursos financieros, una estructura administrativa y experiencia gerencial para poder afrontarla.

Enfatizando este último aspecto, otra línea interpretativa muy extendida asocia la estrategia de sindicalismo empresarial con la configuración del modelo de *business unionism*, y entiende que los sindicatos involucrados ampliaron su esfera de actividades vinculadas con la negociación colectiva y la provisión de servicios sociales hasta alcanzar funciones claramente empresarias (Ranis, 1995).⁵ En esta misma dirección Palomino (1999) enfatiza que los dirigentes sindicales utilizaron su poder de representación para vender servicios (por ejemplo a través de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones -AFJP en adelante- y las Aseguradora de Riesgo de Trabajo sindicales -ART en adelante) principal aunque no exclusivamente a sus propios representados, los afiliados, que conformaron una población cautiva para la venta de servicios.

Cuando apelan al término *business unionism*, estos autores entienden que uno de los rasgos centrales de la identidad del modelo de organización sindical corporativista argentino, era la figura del sindicato como agencia social prestadora de servicios sociales a sus representados, y que el sindicalismo empresarial es un intento de reforzar la tradicional función de brindar servicios, pero teñida de una relación instrumental y económica entre afiliados y sindicatos.

En trabajos previos (Ghigliani, 2009; Haidar, 2011) hemos señalado como principal limitación de estos enfoques que restringen la lectura del fenómeno a los elementos de continuidad, ya sea de las estrategias de negociación con el gobierno para mantener ventajas corporativas, ya sea de las prácticas de provisión de servicios sociales a sus afiliados. Advertimos que su perspectiva institucionalista les impedía captar lo distintivo del fenómeno.

Sin embargo ello no entraña desechar tales interpretaciones, ya que si bien el sindicalismo empresarial constituye un fenómeno histórico singular, su especificidad sólo puede aprehenderse a partir de un esquema de pensamiento que combine continuidad y transformación, identidad y diferencia.

En este sentido, los enfoques reseñados han realizado aportes importantes. Primero, ponderaron la gravitación de los recursos políticos e industriales de los sindicatos en el contexto de las reformas de mercado y su rol en la negociación de la participación sindical en las mismas. Segundo, propusieron posibles factores para entender qué sindicatos siguieron la estrategia empresarial: legados institucionales, recursos organizativos, poder económico y organizacional.

⁵ El concepto de *business unionism* ha sido utilizado históricamente para definir prácticas disímiles. En sus orígenes, tal como era usado por Hoxie en 1914, refería a un tipo sindical norteamericano caracterizado por la preponderancia de una conciencia corporativa sobre otra clasista que hacía que su objetivo principal sea obtener para sus representados mejores salarios y condiciones de trabajo. Otros usos más amplios del término incluyen funciones como la provisión de servicios (Ghigliani, 2009).

Asimismo, todas estas interpretaciones reconocieron la dimensión económica del sindicalismo empresarial, sea como contrapartida a la caída de las cuotas sindicales y contribuciones de las obras sociales (Murillo), sea como compensación general en forma de renta (Etchemendy), o como mercantilización de la relación entre afiliados y sindicato (Ranis, Palomino).

El problema es que estos análisis, signados por perspectivas institucionalistas, refieren a estos aspectos sólo marginalmente, no se ocupan de desentrañar el significado de tales enunciados ni de desarrollar las conclusiones que de ellos se derivan. Como venimos sosteniendo en trabajos previos, estas limitaciones derivan de la escasa atención prestada a las transformaciones operadas en la economía política del sindicalismo, es decir, al conjunto de relaciones sociales que definen los mecanismos económicos que le permiten a la organización gremial reproducirse materialmente.

Insistimos, entonces, en que un enfoque histórico que preste atención no solo a las continuidades institucionales (principal aporte de las interpretaciones reseñadas) sino también a identidades y diferencias en la economía política del sindicalismo puede contribuir a identificar lo distintivo del fenómeno. En la sección siguiente, retomamos el esquema interpretativo de la evolución en tres etapas de la economía política de LYF CF que hemos desarrollado en trabajos previos (Ghigliani, Grigera & Schneider 2011; Ghigliani & Haidar 2013). En esta ocasión, acentuamos la discusión conceptual en detrimento de descripciones empíricas detalladas.

3. Cambios y continuidades en la economía política sindical

Es imposible analizar aquí de manera exhaustiva las relaciones sociales que determinan las fuentes de los ingresos sindicales. Ofreceremos, en cambio, una clasificación de las mismas. El objetivo es situarlas históricamente y conceptualizarlas. Así, podremos identificar cambios y continuidades, y avanzar en la faz teórica de nuestra investigación.

El más elemental recurso económico de toda organización gremial proviene del aporte individual de sus miembros. Esta es la relación más simple, y por lo tanto, el punto de partida de nuestro análisis. Estos aportes conforman un fondo social común de reserva de dinero. La consecuencia lógica es que el aumento de la afiliación conlleve un aumento del tesoro del gremio. Para contrarrestar la devaluación que produce su inmovilización, el ahorro sindical termina depositándose en el sistema bancario a cambio de intereses.

En el origen histórico de estos fondos de reserva se entremezclan las necesidades de la lucha (las sociedades de resistencia y los fondos de huelga) y la asociación solidaria para la satisfacción de necesidades reproductivas de las familias obreras (el mutualismo). En nuestro país, ambas motivaciones tendieron a confluir muy tempranamente. La aparición del peronismo constituye un capítulo clave de la legitimación social y de la materialización del vínculo entre sindicatos y mutualismo. Las obras sociales sindicales financiadas conjuntamente por trabajadores y empresarios son la manifestación emblemática de este desarrollo.

En Argentina, además, desde la década del cuarenta del siglo pasado el reconocimiento de los sindicatos en la negociación colectiva abrió una nueva fuente de ingentes ingresos: los aportes

especiales realizados por los trabajadores a la firma de los convenios colectivos de trabajo (usualmente el monto total del primer aumento).

Fundado en 1943, el sindicato de LyF CF gozó desde el principio de los ingresos por cuota de afiliación y de los aportes extraordinarios de los trabajadores a la firma de los convenios.⁶ Estos recursos fueron volcados también desde un principio al desarrollo de una agresiva política de servicios sociales. El sindicato organizó varios fondos específicos con el aporte de los trabajadores y las empresas para financiarlos. Un aspecto clave del caso es que el gremio logró en 1958 trasladar el financiamiento total de estos fondos a las empresas, calculado como un porcentaje de la masa salarial global, mientras se quedaba con el manejo exclusivo de los fondos y las prestaciones.

Este entramado de relaciones sociales ligaba los ingresos de la organización, primero, al nivel del empleo sectorial, variable que fijaba tanto la magnitud del ingreso vía cuotas afiliatorias, aportes de los trabajadores y contribuciones empresarias, como la demanda potencial de los servicios del gremio. Segundo, al nivel de los salarios y al dinamismo de la negociación dado que las cuotas de afiliación y los aportes de las empresas estaban determinados porcentualmente sobre los salarios y que cada aumento negociado aparejaba importantes ingresos extraordinarios para el gremio.

La expansión de estos fondos de dinero se tradujo en fuertes inversiones patrimoniales y en una sólida estructura institucional para la administración y el gerenciamiento del gremio y de los servicios.⁷ Un aspecto clave de la evolución que venimos describiendo fue la formación desde mediados de la década del sesenta de entidades cooperativas (de seguros, de crédito, de vivienda).

Sinteticemos las notas distintivas de la economía política del sindicato en esta primera etapa (1943-1976): a) el crecimiento sostenido de las variables clave: empleo sectorial, salarios y dinámica de la negociación, así como de la afiliación y de los porcentajes aportados por trabajadores y empresas; b) el grueso de las actividades económicas del gremio se dirigían a la satisfacción de las más diversas necesidades sociales de los trabajadores, es decir, encontraban su origen en la esfera de la reproducción social de la fuerza de trabajo (los servicios del gremio eran consumidos en forma casi exclusiva por los afiliados y sus familias); c) como resultado, el sindicato operaba en diversos mercados, por lo general, bajo la forma cooperativa, un tipo de propiedad colectiva del conjunto de los afiliados; d) estas actividades conducen al sindicato a personificar capital comercial (por ejemplo, vende a bajo costo mercadería y servicios de turismo a los afiliados) y crediticio (por ejemplo, moviliza el dinero atesorado como crédito al consumo de sus afiliados y vivienda) por debajo de los precios de mercado.

⁶ El gremio representó a lo largo de su historia a los trabajadores de las empresas de energía eléctrica de Capital Federal y partidos colindantes de la provincia de Buenos Aires. Las mismas eran de capital privado hasta que a principios de los años 60s se formó la empresa estatal SEGBA, Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (a la que va a anexarse la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad en 1975), que será privatizada a comienzos de los 90s. Más allá del origen del capital, se trata de un sector concentrado, exento de competencia, con una combinación de trabajadores manuales y no manuales que históricamente perciben los salarios más altos de la Argentina, junto con petroleros y bancarios.

⁷ En esta primera etapa LYF CF funda los ocho recreos (espacios de recreación) y compra ocho de los nueve hoteles que tiene en la actualidad. Además construye 3246 viviendas distribuidas en veintiún barrios y consorcios.

Es necesario, sin embargo, tomar nota de actividades financieras, aún esporádicas, en las que el sindicato trascendía este esquema. Por un lado, la compra de acciones y títulos empresarios; por el otro, la participación activa en la generación de mecanismos financieros destinados a la creación de valores ficticios, esto es, no respaldados por ninguna transacción real de mercancías. Identificamos al menos dos casos de este último tipo: a) la creación de un fondo de inversión bajo administración sindical compuesto por bonos públicos con los que la empresa paga un porcentaje del aumento salarial; y b) la administración mediante la cooperativa de crédito de la colocación de títulos de deuda emitidos por la empresa estatal SEGBA para financiar obras, títulos que los trabajadores debían comprar compulsivamente con un porcentaje de los aumentos salariales recibidos vía convenio. Estos fondos señalan, ya en esta primera etapa, relaciones sociales que conducen al sindicato a personificar capital financiero a través de negocios que no mantienen una ligazón inmediata con el circuito de reproducción de la fuerza de trabajo de los afiliados.

Las políticas laborales de la dictadura militar tras el golpe de estado de 1976 y la intervención del sindicato atacaron los fundamentos de la economía política del gremio. Se produjeron cesantías masivas que socavaron la afiliación, la cual fue además el blanco específico de una política (poco exitosa por cierto) que obligaba a los trabajadores a re-afiliarse para mantener la membresía gremial. Se redujo el porcentaje de la cuota sindical en un contexto de reducción de los salarios reales. Se anularon los aportes empresariales al sindicato mediante la derogación de las cláusulas de los convenios colectivos. Se transfirieron a la empresa los fondos y el control de la caja compensadora cuyo objeto era recaudar entre los trabajadores activos dinero para mejorar los salarios de los jubilados. En síntesis, la dictadura puso fin a la etapa precedente.

En 1982, la comisión sindical normalizadora que se hizo cargo del gremio se encontró con un panorama patrimonial y financiero desastroso. Los primeros años fueron dedicados a la recuperación de los campings, hoteles y edificios, y a la reorganización de las cooperativas y el saneamiento financiero. Para 1988 la situación financiera estaba prácticamente equilibrada pero la crisis hiper-inflacionaria de 1989 inauguró tres años consecutivos de balances negativos. Además, la expansión patrimonial se detuvo. El nivel de empleo, y por ende la afiliación, no se recuperaron de la caída producida por la dictadura. Se deterioró dramáticamente la relación favorable entre afiliados activos y pasivos que existía antes del golpe. Aunque se retomó la construcción de viviendas, se lo hizo de manera sumamente limitada.

Por todo lo expuesto es que hemos caracterizado a esta segunda etapa de la economía política sindical como de crisis y estancamiento. Aunque al finalizar la dictadura, se observa que sus bases se mantienen prácticamente inalteradas, la combinación de variables políticas y económicas había puesto fin al crecimiento económico y organizacional ininterrumpido de las décadas precedentes.

Sobre este escenario incierto, la privatización de SEGBA (1992) vino a alterar todo el esquema, puesto que los hasta entonces principales determinantes de los ingresos del sindicato, el empleo y los institutos contemplados en el CCT, se vieron golpeados por la estrepitosa caída del empleo, el

reemplazo del convenio único por un conjunto de convenios precarizadores y el congelamiento salarial.⁸

Superado el desconcierto inicial, la respuesta del gremio fue aprovechar las oportunidades de negocios abiertas por las reformas utilizando las estructuras y experiencia pre-existentes en la gestión y administración de servicios sociales. Estamos ante el comienzo de la tercera etapa: el desarrollo del sindicalismo empresarial. La Federación de Trabajadores de la Luz y Fuerza (FATLyF) jugó un papel clave en esta nueva orientación con su participación directa en las privatizaciones de empresas de generación y transporte de electricidad. Así, el gremio se convirtió en co-propietario de Centrales Térmicas del Noroeste SA, Central Térmica Sorrento SA, Centrales Térmicas Patagónica SA, Centrales Térmicas del litoral SA, TRANSNOA SA, TRANSNEA SA, YC Río Turbio SA, Salto Andersen SA, Exploservice SA, Englon SA y AFT SA.

Además, la FATLyF intervino activamente en las áreas de turismo y seguridad social. Se destacan en estas áreas la empresa de turismo mayorista Volts; la agencia de viajes TurLyfe SA; el laboratorio de especialidades medicinales (LAFORMED SA); la AFJP Futura; y las compañías de seguros Fuerza SA (seguro de vida e invalidez), LUMINA SA (renta vitalicia) y la ART Luz. Se trata de verdaderas empresas, la mayoría íntimamente relacionadas con la vieja estructura de servicios del gremio, para las cuales los trabajadores de la energía eléctrica son los clientes inmediatos (y en algunos casos cuasi cautivos) pero que operan en un mercado mucho mayor.

Lo distintivo de esta tercera etapa es que: 1) las fuentes tradicionales del gremio sufren una aguda contracción debido a la estrepitosa caída del empleo y su repercusión sobre la afiliación gremial y el congelamiento de salarios; 2) se produce cierta separación en las actividades económicas del sindicato respecto a la satisfacción de necesidades de los afiliados: monta estructuras especiales (o reorganiza las existentes) para aquellas áreas más rentables (seguridad social y turismo, por ejemplo), mientras que reduce y confina al ámbito gremial las restantes (actividades culturales y cooperativas de consumo, créditos, seguros, vivienda); 3) las primeras devienen ahora verdaderas empresas cuyas consumidores potenciales ya no se reducen a los afiliados del gremio; 4) el sindicato entra en nuevas relaciones sociales por las que personifica capital industrial, comercial y financiero en una escala por completo desconocida en las etapas precedentes; 5) se debilita (hasta su eventual desaparición en muchos casos) el vínculo entre las actividades económicas del gremio y la esfera de la reproducción social de la fuerza de trabajo; 6) en cierto sentido, la relación entre necesidades de los afiliados, servicios sociales y economía sindical de la primera etapa se invierte. En el pasado, las necesidades sociales de los trabajadores lucifuercistas constituyeron las bases del desarrollo de una estructura de servicios que condujo al incremento

⁸ En 1992, antes de la privatización, SEGBA empleaba a 18.883 trabajadores y cuando la misma se concreta pasa a 10.976, casi 8.000 menos que el año anterior. Luego entre 1993 y 1998 se prescindió de 4.139 trabajadores. Considerando una secuencia histórica más prolongada, el total de empleados de las empresas en 1998 es un 70% menor de los que trabajaban en el año 1989 (Duarte, 2001). Análogamente se reduce el número de afiliados activos, de 19.582 en 1989 a 11.724 en 1993 y 4.696 en 1998, es decir un 80% (LYF CF). A su vez, por un decreto presidencial que sujetaba negociación salarial a productividad, los salarios se mantuvieron congelados en los años 90s.

patrimonial y al fortalecimiento económico de la organización gremial. En esta nueva etapa, por el contrario, fueron las necesidades económicas de la organización las que determinaron la transformación de los servicios sociales en verdaderas empresas capitalistas; 6) el corolario de este desarrollo es que junto a las disminuidas fuentes de ingresos tradicionales del gremio, emerge una robusta estructura de negocios que se desvincula objetivamente de las variables empleo sectorial, afiliación, nivel salarial y dinámica de la negociación, ya sea porque se ubican por fuera de la esfera de la reproducción social, ya sea porque se abre la posibilidad real de que aquellas que se arraigan en dicha esfera se sostengan vendiendo sus servicios en el mercado.

4. A modo de cierre

En esta ponencia señalamos que las interpretaciones institucionalistas sobre el sindicalismo empresarial contenían importantes aportes para entender su significado. Entre ellos, la reconstrucción del origen del fenómeno asociado a la negociación política con el fin de garantizar la supervivencia de los gremios en un contexto adverso, así como el reconocimiento de factores que explican cuáles fueron aquellos que se involucraron en la estrategia.

Todas ellas, además, destacaron dimensiones económicas del sindicalismo empresarial: que se trató de una contrapartida a la caída de las cuotas sindicales y contribuciones de las obras sociales (Murillo); una compensación general en forma de renta (Etchemendy), o una mercantilización de la relación entre afiliados y sindicato (Ranis, Palomino). En el caso de LYF CF corroboramos en principio la pertinencia de estas observaciones.

Señalamos asimismo, que el afán por acentuar los prerrequisitos y las continuidades así como la escasa atención dedicada a la evolución histórica de la economía política sindical como perspectiva y dimensión de análisis, les impedía articular y ponderar suficientemente los rasgos distintivos del fenómeno.

Por esta vía revisamos continuidades y transformaciones que se conjugan en la tercera etapa de la economía política lucifuerista caracterizada por el sindicalismo empresarial. De modo sintético, muy tempranamente LYF CF desarrolla experiencia y estructuras de gestión de propiedad colectiva de los afiliados (las cooperativas), así como actividades económicas que lo llevan a personificar capital comercial y crediticio. No obstante, en esta nueva etapa se debilita el vínculo directo que existía en el pasado entre la esfera de la reproducción social de los trabajadores y el crecimiento de la economía del gremio. Esto es así, porque se rompe objetivamente la relación entre el poder económico sindical y las variables empleo, afiliación y nivel salarial. Dada la nueva trama de relaciones sociales emerge la posibilidad (especulativa) de que el sindicato se enriquezca aún cuando el empleo sectorial y la afiliación no crezcan, o los salarios se mantengan deprimidos. Es sólo en este marco histórico que resulta pertinente entender a la estrategia como contrapartida a la caída de fuentes tradicionales de ingreso y como mercantilización de la relación

trabajadores-sindicato, al tiempo que este último pasa a personificar y circular capital independientemente de su relación con los primeros.⁹

A su vez el gremio lucifuercista aumenta las esferas en las que opera, pasando a personificar capital industrial y productivo lo cual, además de la expansión, implica inmiscuirse directamente en la explotación de los obreros para obtener ganancia, algo que no encuentra precedentes. En el mismo sentido, con el negocio de las AFJP y las ART el papel que desempeña el sindicato en la personificación de capital financiero adquiere una magnitud sin parangón en el pasado de la organización.

En suma, argumentamos que analizar el sindicalismo empresarial desde un enfoque histórico que preste atención a identidades y diferencias en la economía política sindical permite precisar lo distintivo del fenómeno.

Bibliografía

- Bensusán, G. (2000). *El impacto de la reestructuración neoliberal: comparación de las estrategias sindicales en Argentina, Brasil, México, Canadá y Estados Unidos*. Recuperado el 10 de agosto de 2013, del sitio Web de la *Latin American Studies Association*: <http://lasa.international.pitt.edu/Lasa2000/Bensusan.PDF>.
- De La Garza, E. (2001). Introducción: las transiciones políticas en América Latina, entre el corporativismo sindical y la pérdida de imaginarios colectivos en De la Garza (comp.) *Los sindicatos frente a los procesos de transición política*. Bs. As: CLACSO.
- Duarte, M. (2001). Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en las empresas de servicios públicos. *Realidad Económica*, 182.
- Etchemendy, S. (2001). Construir coaliciones reformistas: la política de las compensaciones en el camino argentino hacia la liberalización económica. *Desarrollo Económico*, 160.
- Ghigliani, P. (2009). Sindicatos y Personificación de Capital: acerca de la emergencia de un sindicalismo empresario en Argentina. *XXVII Congreso ALAS*, Bs. As.
- Ghigliani, P.; Grigera, J. & Schneider, A. (2012). Sindicalismo Empresarial. Problemas de conceptualización y alternativas teórico-metodológicas. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 27 (17).
- Ghigliani, P. & Haidar, J. (2013). Reformas de mercado y sindicalismo empresarial. El caso de Luz y Fuerza Capital Federal. *11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Bs. As.
- Haidar, J. (2011). Sindicalismo empresarial, ¿‘continuidad’ o ‘ruptura’??. *10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Bs. As.

⁹ Lo que debe subrayarse en este punto es la posibilidad teórica y objetiva. Existen otras dimensiones que operan como contra-tendencias y es posible que los logros económicos de estas empresas sean muchas veces moderados o directamente inexistentes. Pero esto es un problema de otro orden.

- Murillo, V. (2000). Del populismo al neoliberalismo: sindicatos y reformas de mercado en América Latina. *Desarrollo Económico*, 158.
- Murillo, V. (1997). La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem. *Desarrollo Económico*, 147.
- Novick, M. (2001). Nuevas reglas de juego en la Argentina, competitividad y actores sindicales en De la Garza (comp.) *Los sindicatos frente a los procesos de transición política*, Bs. As: CLACSO.
- Palomino, H. (1999). Los sindicatos en la Argentina contemporánea. *Nueva sociedad*, 169.
- Ranis, P. (1995). *Challenges to Organized Labor in the Post-Industrial World: Argentina, Germany and the U. S.* Nueva York: York College and Graduate Center.
- Zapata, F. (2004). ¿Crisis del sindicalismo en América Latina? Centro de Estudios Sociológicos del Colegio de México. México DF: CES.