

Capítulo 4

Políticas públicas y las relaciones entre capital y trabajo. Contrastes y continuidades en la posconvertibilidad a la luz de la historia argentina

Mariano Félix
Pablo E. Pérez

Introducción

La salida de la convertibilidad supuso un cambio en las condiciones de valorización del capital en el espacio de la economía argentina. Ese cambio incluyó modificaciones, tanto en las relaciones de valor como en las políticas públicas orientadas a mediar las relaciones entre el capital y el trabajo, en particular, las políticas salariales y sociales. De conjunto, el proceso que se consolidó en 2003 y continuó hasta comienzos de 2008 mantuvo algunos rasgos comunes con la etapa expansiva anterior, 1995-1998, aunque con algunos quiebres relevantes.

En este artículo tenemos como objetivo general analizar esos quiebres y continuidades, enfatizando los cambios y persistencias en las características globales de la valorización del capital, la composición de las clases y las políticas públicas. Los puntos fundamentales que intentaremos abordar serán: a) los límites estructurales de cada proceso y b) la articulación entre ellos y la conflictividad social.

Si bien en la segunda mitad del trabajo nos concentraremos en un análisis de los últimos veinte años, iniciaremos nuestras reflexiones enmarcando estos procesos en un análisis global sobre el ciclo más largo de articulación entre las luchas obreras, los cambios económicos y las políticas públicas durante el siglo XX. De tal manera, esperamos poder aportar elementos para una reconstrucción conceptual e histórica de la conformación de las políticas laborales y sociales en la Argentina.

El ciclo “fordista”: Lucha de clases y políticas públicas entre dos crisis (1930-1989)

La Argentina se incorpora a partir de los años 30 en un proceso de desarrollo industrial periférico. Forzada por la crisis internacional, la transformación de la composición del capital se acelera, con una creciente concentración y con la mecanización de los procesos de producción. Entre 1932 y 1942 la inversión bruta fija crece un 2,3% anual.

Durante esa década, esto conduce a la reconfiguración de las relaciones entre los sectores del capital y del trabajo, pues la nueva composición del capital viene acompañada de un cambio en la composición política del trabajo. Las formas organizativas de la clase trabajadora, surgidas en las décadas previas, comienzan a encontrar límites a su capacidad de articular las demandas de un movimiento obrero que realiza una acelerada transición desde el obrero de oficio al obrero industrial, técnico, pero no especialista.

El marco recesivo de la crisis del 30 favorece un forzado debilitamiento de la capacidad de disputa de los sectores obreros. Esto se manifiesta claramente en el deterioro de los niveles salariales, que descienden en un promedio de 1,4% por año entre 1932 y 1942, mientras que la productividad del trabajo crece lenta, pero sostenidamente, un 0,9% anual. Por otra parte, la crisis promueve la consolidación de una forma de Estado que debe intervenir para contener la creciente conflictividad social, inherente a la existencia del trabajo dentro del capital, y canalizarla productivamente. En efecto, los estudios más recientes sobre la etapa muestran al Estado en la década del 30 aumentando su nivel de intervención para mediar activamente en el conflicto laboral y no solo como instrumento de represión (Gaudio y Pilone, 1983, 1984; Korzeniewicz, 1993). En la medida en que la clase obrera gana peso social y político con la industrialización, el Estado avanza como forma del capital; es decir, como forma de la relación entre capital y trabajo.

En los años 40 comienza a consolidarse la transformación política de la clase obrera argentina. Los sindicatos de oficio -tradicionalmente dirigidos por las tendencias comunistas y anarquistas- son crecientemente desplazados por los gremios por ramas y por el peso creciente de la industria. El salto en los niveles de empleo, la creciente concentración de obreros en los talleres, y el aumento en la masa de trabajadores sindicalizados dan cuenta del peso creciente que este sector social estaba ganando.

Ese peso se manifiesta claramente en la imposibilidad de parte de los sectores dominantes de frenar el ascenso de un movimiento social con fuertes raigambres en el movimiento obrero: el peronismo. En efecto, con el ascenso de Perón al gobierno el Estado marca un nuevo cambio su

forma. El Estado excluyente de los años 30 y anteriores debió ceder lugar a un Estado forzado a buscar incorporar a la clase trabajadora a los beneficios de la dinámica expansiva del capitalismo industrial en la periferia. Esto se expresó en el desarrollo de un conjunto de cambios en las políticas públicas, que ampliaron directa e indirectamente las posibilidades de acceder a una vida digna por parte de los trabajadores: vacaciones pagas, aguinaldo e indemnización por despido, creación de tribunales del trabajo, arbitraje obligatorio, etc. Desde el punto de vista global, estos años permitieron a los sectores trabajadores obtener grandes avances: los salarios reales crecieron un 3,4% anual entre 1943 y 1955 -sobre todo, producto de un fuerte incremento entre 1947 y 1950-.

El Estado en el capitalismo representa el poder de los sectores dominantes. Por lo tanto, si bien su intervención absorbe, como vimos, las presiones populares en una correlación de fuerzas favorable, su naturaleza implica que las demandas de los trabajadores son recuperadas por el aparato estatal, pero de manera parcial y contradictoria. Junto a la legislación protectora de los trabajadores y las trabajadoras, la intervención pública buscó contener y canalizar institucionalmente la acción disruptiva de la clase obrera, elaborando una estrategia que combinó la coerción y cooptación de los sindicatos para impedir el “desborde” de los reclamos de los trabajadores más allá de los límites del sistema capitalista.¹ En este sentido, fue paradigmática la aprobación de la Ley de Asociaciones Profesionales, que tendió a bloquear el desarrollo de fuerzas de oposición al interior de los sindicatos, a la vez que los obligaba a aceptar la tutela del Estado a través del Ministerio de Trabajo, como contrapartida del reconocimiento legal de la representación sindical. La misma legislación reconoció a las comisiones internas en los lugares de trabajo, las que se convirtieron, a la postre, en espacio organizativo central de los sectores obreros organizados.²

La caída del gobierno peronista en 1955 fue un hito en la historia de los trabajadores y las trabajadoras en Argentina, pues marcó el pasaje a una nueva etapa en la configuración del capitalismo vernáculo, que reflejaba el avance de los sectores dominantes en el control social de la producción. Ese mismo año, en el Congreso de la Productividad, se ponía en agenda la necesidad de recuperar el control total por parte de los propietarios de los

¹ “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).

² Para analizar el lugar de las comisiones internas ver el artículo de Lenguita y Varela de este libro.

espacios de trabajo que, como sostiene James (1990), estaba siendo fuertemente enfrentado por la clase trabajadora. La consolidación de las comisiones internas y la parcial, pero creciente, desmercantilización de ciertos aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo, hablaban de una clase trabajadora que cuestionaba, en general de manera implícita, algunos de los fundamentos básicos de la sociedad capitalista. En efecto, en la etapa 1943-1955 esto se expresó en una caída del 68% en la tasa de explotación, que expresa la apropiación capitalista de trabajo excedente.³

Frente a esto, el proceso de concentración y centralización de capital, que no se detuvo en los años del peronismo, dio un salto cualitativo a partir de su caída en 1955. Las propuestas de racionalización de la producción, la profundización de la concentración de capital y el avance político de los sectores dominantes (ahora, con el ingreso fundamental del capital trasnacional) configuraron el cuadro de una derrota política de la clase obrera.

Si bien la resistencia al interior de los lugares de trabajo bloqueó en buena medida los intentos de racionalización de la producción, los sectores dominantes pudieron ir avanzando sobre las conquistas obreras a partir de varios cambios claves en las políticas públicas. Primero, en 1956, el Decreto 2739 buscó unir los nuevos acuerdos salariales a la evolución de la productividad laboral. En segundo lugar, las propuestas de racionalización incluían una creciente flexibilidad interna en el uso de la fuerza de trabajo por parte del capital. 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, *op. cit.*). Tercero, 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 (*idem.*). Junto a la intervención de la CGT, la designación de supervisores militares en todos sus sindicatos y la represión de sindicalistas y activistas, estas políticas permitieron contener las mejoras en las condiciones de trabajo frente a una creciente productividad laboral. En la etapa 1956-1973 los salarios reales subieron, pero solo en 1,4% anual promedio, mientras la productividad lo hizo en un 2,4% anual. Este proceso resultó en un aumento en la tasa de explotación de 163%, cuyo nivel, sin embargo, no alcanzó a superar los guarismos del año 1943 (previos al peronismo).

³ En este trabajo, consideramos a la tasa de explotación del trabajo como la relación entre la masa de plusvalía neta y el costo laboral, según los datos estimados por Iñigo Carrera (2007).

A pesar de la avanzada del gran capital, la etapa vio resurgir progresivamente la conflictividad socio-laboral. Un nuevo ciclo de luchas caracterizado por una oleada de levantamientos populares hacia mediados de los 70 (Cordobazo, Tucumanazo, Vivorazo, etc.) comenzó a cuestionar, cada vez con más fuerzas, la hegemonía de los sectores dominantes y su forma de Estado (el Onganiato iniciado en 1966). La resistencia popular se extendió, cada vez con mayor intensidad, más allá de las fronteras de las fábricas al conjunto de la “fábrica social”.⁴

Progresivamente y hacia mediados de la década de los 70, la crisis del capitalismo en Argentina comenzó a tomar un cariz profundo. En el marco de la crisis en el capitalismo a escala global, el capital comenzó a encontrar sus límites en territorio argentino, por sus dificultades para sostener una creciente productividad laboral con sus resultados de ganancias crecientes, y producto también de un conflicto social y laboral que llegaba a su punto más alto. Esta crisis política en el capitalismo vernáculo no era simplemente una crisis económica más, sino que se presentaba como una crisis política, orgánica, de dimensiones y dirección difícil de preveer.

Los sectores dominantes decidieron y lograron imponer a partir de ese momento un proceso de reestructuración general productiva y social. Con el “Rodrigazo” en 1975 y con más fuerza a partir del golpe militar de marzo de 1976, 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. Buscaba reconstituir por medio del uso de un nivel de violencia y represión en escala ampliada, el proceso de valorización del capital en escala también ampliada.” (Félix y Pérez, 2004).⁵ Esta reconstitución se apoyaría

⁴ Vale aquí rescatar la idea de que el proceso de valorización del capital, que incluye los diferentes procesos de trabajo, debe siempre entenderse en la escala social y no simplemente en la de una fábrica en particular. “El producto, antes fruto directo del productor individual, se transforma en general en un producto social en el producto colectivo de un obrero global, esto es de un personal combinado de trabajo, cuyos miembros están más cerca o más lejos del objeto de trabajo. Al ampliarse el carácter cooperativo del proceso laboral mismo, se amplía necesariamente, por consiguiente, el concepto de trabajo productivo y de su portador, el obrero productivo. Para trabajar productivamente ahora ya no es necesario hacerlo directa y personalmente; basta con ser órgano del obrero global, con ejecutar cualquiera de sus funciones parciales” (Marx, 1995). En consecuencia, para entender la dinámica del proceso de acumulación y sus crisis es necesario prestar atención tanto a los conflictos que se expresan directamente en los procesos de producción en las empresas capitalistas, como aquellos que atañen al proceso de valorización en la escala más amplia de la “fábrica social”.

⁵ “Si el dinero, como dice Augier, ‘viene al mundo con manchas de sangre en una mejilla’, el capital lo hace chorreando sangre y lodo, por todos los poros, desde la cabeza hasta los pies” (Marx, 1995: 950).

en un violento proceso de acumulación originaria de capital: en los dos primeros años de la dictadura militar la participación de los salarios en el ingreso se redujo casi un 38%.

Sobre la base de una política de apertura indiscriminada de la economía, una reforma financiera, y la persecución a los militantes populares, los sectores dominantes -a través del gobierno militar- buscaron establecer las bases de una nueva estrategia de acumulación de capital.⁶ Si bien la apertura comercial y financiera inició 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, si los niveles de ocupación de la fuerza de trabajo se mantenían relativamente elevados (Canitrot, 1981). En efecto, luego del sacudón inicial provocado por la dictadura, los sectores trabajadores comenzaron a recomponer sus fuerzas, logrando recuperar parcialmente las pérdidas salariales de 1975-1977. Sin embargo, a pesar de la recuperación salarial a partir de 1977, el saldo final fue un salto en la tasa de explotación que aumentó 81% entre 1973 y 1983.

La “recuperación” de la democracia a partir de fines de 1983 marcó el inicio de una etapa transicional de largo aliento. Desde el Estado se apuntó a intentar reestructurar las relaciones laborales en un intento por restringir el poder de las organizaciones obreras. Para ello se encaró el Plan Austral, un programa económico basado en las políticas de ingresos que requerían principalmente de la “moderación salarial”. Las políticas de contención salarial (a través de su fijación por vía administrativa) y el intento de reformulación de la Ley de Asociaciones Profesionales (para debilitar la tradicional estructura sindical) no fueron exitosos. La imposibilidad de contener la conflictividad laboral al interior de las fábricas acentuó el proceso inflacionario, que se había profundizado en los años 70. Expresaba la necesidad del capital de trasladar al espacio de la circulación de mercancías los resultados de una conflictividad laboral que no podía controlar. La lucha social por la producción y apropiación del ingreso en tiempos de crisis se expresó en una alta variabilidad de los salarios reales en el marco de una tendencia que fue configurándose como descendente: entre 1983 y 1991 cayeron un 26%.

⁶ 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 en el nivel de las firmas y simultáneamente ayudó a constituir los mecanismos financieros que sostendrían mientras tanto la valorización del capital (Basualdo, 2001).

Durante toda la década de los 80 los sectores dominantes -reconociendo las dificultades para debilitar a fuerza organizada de los trabajadores y las trabajadoras- continuaron con una fuga hacia delante, desplazando en el tiempo y el espacio la resolución de las contradicciones inherentes a un capitalismo periférico en crisis de hegemonía. La caída en la tasa de inversión (la inversión bruta interna fija cayó un 1,7% anual promedio entre 1983 y 1991) y la fuga de capital se convirtieron en las principales evidencias de la incertidumbre que enfrentaba el capital en torno a su capacidad de reconducir económica y políticamente el proceso de desarrollo. Esa fuga hacia delante creaba, sin embargo, las condiciones para la profundización de la crisis, y por lo tanto, para la búsqueda de su solución. La persistente caída en la inversión redujo de manera sostenida los requerimientos de fuerza de trabajo a escala social, alimentando la caída en los salarios reales y en la participación de los salarios en el ingreso, que entre 1983 y 1991 se redujo un 19%, alcanzando valores de casi un 25% por debajo del promedio de la etapa 1966-1970. La dictadura militar no había logrado concluir la reestructuración social a favor de los sectores dominantes, pero durante los años 80 sí logró articular una nueva correlación de fuerzas, ahora favorable al gran capital (Bonnet y Glavich, 1993). Las dificultades del capital para avanzar sobre el trabajo durante esta etapa se manifestaron en una caída del 37% en la tasa de explotación del trabajo entre 1983 y 1990.

Entre 1988 y 1990 se terminó de conformar el terreno para la etapa final de la reestructuración regresiva. A la creciente subutilización de la fuerza de trabajo, que debilitaba la capacidad de resistencia de los trabajadores y las trabajadoras, el proceso hiperinflacionario aplicó con toda su fuerza la "violencia del dinero" dando un golpe terrible a tal resistencia. La convertibilidad marcaría el comienzo del fin de la etapa de reorganización de las relaciones sociales en el marco del capitalismo periférico y dependiente argentino.

La convertibilidad y el atraso cambiario: flexibilización y precarización del trabajo

Como otros países de la región, la Argentina basó su política macroeconómica en los lineamientos del llamado CW (Consenso de Washington). El instrumento clave del programa económico fue una innovación local (la fijación nominal del tipo de cambio conjuntamente con un régimen de caja de conversión o convertibilidad monetaria), que fue acompañada por la apertura comercial y financiera unilaterales, las privatizaciones

de empresas públicas y diversas medidas destinadas a desregular los mercados internos de bienes y de instrumentos financieros (Damill *et al.*, 2003).⁷

En el contexto de apreciación de la moneda y apertura unilateral de la economía, numerosas empresas pequeñas y medianas quiebran frente a la avalancha de productos importados.⁸ Por su parte, aquellas empresas que sí pueden hacer frente a la importación se reestructuran despidiendo trabajadores y trabajadoras e incorporando nueva maquinaria (importada, con aranceles reducidos y dólar barato). Esta situación impone una profunda reestructuración y concentración del capital y conduce a que durante la expansión del período 1991-1994 el crecimiento de empleo fuera muy pobre. El aumento del desempleo, disimulado por la expansión del nivel de actividad en la fase inicial ascendente del ciclo, habría de manifestarse con toda intensidad en la fase descendente de ese ciclo (Canitrot, 1995). El desempleo crece del 8,4% durante el período 1990-1994 a un promedio de 15,3% entre 1995 y 1999.

Las transformaciones productivas de los 90 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 una contrapartida en términos de mayores salarios directos. El elevado nivel de desempleo debilitó la posición negociadora de los trabajadores. Ante el temor a la pérdida del puesto de trabajo (y de los ingresos asociados) los trabajadores y trabajadoras se ven inducidos a un mayor esfuerzo laboral y a aceptar bajos salarios.⁹ Esto posibilitó un aumento sostenido en la tasa de beneficios en los sectores del capital que sobrevivieron a la reestructuración: la tasa de ganancia para las 500 empresas más grandes subió del 8,6% en 1993 a un promedio del 11% en 1996-1997.¹⁰ El debilitamiento del

⁷ La convertibilidad de la moneda local no era parte del decálogo de CW. En realidad, ese consenso, en general, auspiciaba la devaluación salarial por la vía de la devaluación monetaria y no la apreciación cambiaria ligada a la convertibilidad. La convertibilidad argentina serviría, sin embargo, para contribuir a crear las condiciones políticas necesarias para avanzar en el conjunto de reformas estructurales.

⁸ Entre 1990 y 1994 el valor anual de las importaciones en dólares corrientes se multiplicó por seis, producto del aumento de la demanda interna durante la fase expansiva 1991-94, la reducción de aranceles que acompañó el lanzamiento del plan y el proceso de apreciación cambiaria (Frenkel y González Rosada, 1997).

⁹ Los salarios reales se estabilizaron entre 1991 y 2001 en el nivel de un 21% por debajo de la media 1981-1988.

¹⁰ La tasa de rentabilidad o de ganancia del gran capital se estima en relación al capital invertido (C) calculado –a partir de la ENGE/INDEC– como el valor bruto de producción (VBP) menos la utilidad neta (UN). La tasa de rentabilidad se estimó como la relación entre la UN y el capital invertido (C). Fuente: Félix (2009).

conjunto de los trabajadores se expresó a su vez en la caída en los niveles de conflictividad laboral, que alcanzaron hacia mediados de la década sus más bajos niveles (Piva, 2001).

La imposibilidad de devaluación nominal propia de la Convertibilidad condiciona las relaciones de trabajo. Al no poder utilizarse el recurso de la devaluación para adaptar los salarios reales a los requisitos de la macroeconomía, los sectores dominantes exigen como necesaria una más amplia flexibilidad de salarios nominales y condiciones de trabajo (Fanelli, 1998). En otras palabras, si hasta principios de los años 90 los conflictos por el control del trabajo se trasladaban a la esfera mercantil bajo la forma de la puja inflacionaria, con la Convertibilidad esos conflictos debían ser contenidos, controlados, y resueltos al interior de las unidades productivas (Feliz y Pérez, 2004).

En efecto, la reestructuración del conjunto de los procesos de trabajo y la reorganización del capital 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 que facilitara la contratación y el despido de trabajadores, y una más alta flexibilidad interna que hiciera menos costoso movilizar y utilizar a la fuerza de trabajo al interior del propio proceso de producción. Mientras la primera dimensión de la flexibilidad requería una transformación en la legislación laboral, la flexibilidad interna podía ser negociada directamente con las organizaciones sindicales.

En este contexto, el gobierno implementa una gran cantidad de instrumentos orientados a modificar el marco regulatorio del mercado de trabajo. Durante prácticamente toda la década se avanzó en la flexibilización de las normas de contratación y despido de trabajadores. Esto vinculó directamente el flujo de una porción creciente de la fuerza de trabajo a las variaciones en el nivel de actividad de las empresas, buscando transferir el riesgo económico desde los empresarios hacia aquellos que no son naturalmente responsables, los trabajadores (Battistini y Dinersstein, 1995). Por otra parte, el menor costo de contratación y despido se convirtió -junto al creciente desempleo- en el principal medio de presión para que los trabajadores aceptaran flexibilizar también la organización interna del trabajo.

Ya desde inicios del período, la política laboral para el sector privado se centró en promover cambios en la negociación colectiva para reemplazar el predominio de la negociación por rama de actividad por el de la negociación descentralizada a nivel de empresas, vincular los incrementos salariales con aumentos de productividad, y finalizar con la ultra-actividad de los convenios, lo que podría tener repercusión sobre el nivel y la estructura de los salarios (Marshall, 2001). Como resultado de este proceso, la

negociación descentralizada a nivel de empresas pasó de representar un 19% en los nuevos convenios firmados en 1991 a un 86% en 1999.¹¹

A su vez, se incorporan diversas *modalidades promovidas de contratación por tiempo determinado* (Ley Nacional de Empleo de 1991 y Ley de Fomento del Empleo de 1995), que permitieron reducciones en las cargas sociales y en las indemnizaciones por despido, y se aprueba el *sistema de pasantías*, cuya implementación va a derivar en formas de contratación que eluden los derechos propios de una relación salarial (impuestos a la seguridad social, vacaciones, aguinaldo, indemnización, etc.). Asimismo, cambia el sistema de aseguramiento de *accidentes y enfermedades laborales*, que pasa a ser obligatorio en empresas especializadas (Aseguradoras de Riesgos del Trabajo). Además, se reduce el monto de compensación máxima en caso de fallecimiento por accidentes laborales, se establecen limitaciones a las posibilidades de efectuar demandas civiles y se limita el número de enfermedades consideradas laborales o profesionales.

En 1999, el nuevo gobierno constitucional, Alianza UCR-FREPASO, (Unión Cívica Radical-Frente País Solidario), profundiza la política desreguladora impulsada durante los 90 por el menemismo (1989-1999), avanzando esencialmente con la extensión del período de prueba y los mecanismos de discusión de los CCT (Convenios Colectivos de Trabajo). En este último punto se plantea la preeminencia del CCT de nivel inferior de negociación (empresa versus rama o sector), incluso si esos acuerdos implican menores beneficios para los trabajadores, y se establece la caída de todos los CCT, si a su vencimiento no se renuevan o renegocian (elimina la denominada ultra-actividad de los convenios colectivos).¹²

Para algunos autores (Altimir y Beccaria, 1999) no habría existido un programa que guíe las modificaciones del marco regulatorio del mercado de trabajo, pues se observaron marchas y contramarchas que habrían sido producto de la necesidad de dar respuestas rápidas ante el crecimiento de la desocupación, en un contexto donde los sindicatos ejercían presión y existían dificultades para consensuar posiciones entre los

¹¹ Sin embargo, en 1999 los convenios por empresa aún representaban menos de la mitad del total de convenios vigentes, lo que limitó el alcance del impacto del proceso de descentralización (Marshall, 2000).

¹² Se establece que los convenios de ámbito menor (por empresa) no serán afectados por un ulterior convenio de ámbito mayor, a menos que se hubiera acordado su articulación, y que un convenio de ámbito menor prevalecerá sobre otro anterior de ámbito mayor (nacional), aunque con la supervisión del gremio nacional.

sectores empresariales que exigían mayores niveles de flexibilidad.¹³ Sin embargo, para otros (Etchemendy y Palermo, 1998), el rumbo estaba marcado por la alianza con el sector patronal (en el sentido de las reformas pro-mercado) pero cuidando (en el estilo de formulación y la administración de algunos de sus contenidos) no quebrar las relaciones con sus propias fuerzas, no tensar al máximo las relaciones con un sindicalismo que toleraba el resto de las reformas estructurales. Este sindicalismo actuó, sobre todo, defendiendo su poder como organizaciones, antes que planteando objeciones a la política laboral presentada por el gobierno (en particular, durante el gobierno de Menem).

A pesar de la descentralización de la negociación a nivel de empresa, el capital no dejó de buscar desde un principio la intervención del Estado para torcer el conflicto laboral en su favor. Su accionar se centró en institucionalizar un nuevo marco de relaciones sociales. Esto no buscaba tan solo dar legalidad a una situación de flexibilidad de hecho, sino, sobre todo, establecer un piso firme desde donde negociar de ahí en más, más allá de los posibles cambios coyunturales en la correlación de fuerzas o de los vaivenes en la esfera política (Battistini *et al.*, 2002).

Respecto de las políticas de empleo activas, si bien se implementaron durante el periodo una gran cantidad de programas de empleo (más de 30 considerando solamente los programas nacionales) los montos destinados fueron ínfimos (no alcanzaron al 0,3% del PBI) al igual que el número de beneficiarios involucrado (menos de 300.000). Esto sugiere que lo que realmente buscaba el gobierno con estas medidas era mostrar cierto dinamismo mientras operaban los incentivos al sector privado, representados principalmente por la flexibilización en la contratación de mano de obra y la reducción en los costos laborales. Por otra parte, el conjunto de las políticas de empleo a partir de 1995 actuaron como una respuesta directa a las nuevas formas de la conflictividad social. El movimiento piquetero, con sus nuevas modalidades de acción directa y su distancia del control institucional del Estado, fue uno de los actores más dinámicos en el nuevo ciclo de luchas, que condujo a fines de 2001 a la crisis de la Convertibilidad (Félez, 2008). Esto fue posible porque mientras el sindicalismo (cooptado y

¹³ En este sentido, en 1998 se produce un viraje en la política desreguladora del gobierno, ya que muchas de las pautas que se habían privilegiado hasta ese momento fueron abandonadas, alentando la posibilidad de una nueva reelección del presidente Menem (se impulsó la aprobación de una ley que anuló anteriores pautas flexibilizadoras y estableció mecanismos destinados a asegurar el control sindical sobre la negociación colectiva).

convertido en un “sindicalismo de negocios”, parcialmente desconcertado y carente de estrategias adecuadas) se encontraba relativamente debilitado a mediados de la década de los 90, los sectores piqueteros encontraron nuevas posibilidades de organización y resistencia en torno a las políticas sociales en un marco de baja institucionalización.¹⁴

La posconvertibilidad: ¿nuevo modelo, nuevas políticas?

Durante los 90 la estrategia de los sectores dominantes se centró en consolidar -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), pero en un contexto donde pudiera garantizarse la reproducción ampliada del capital (con mayores niveles de productividad, intensidad laboral y rentabilidad global) y no, como en la década anterior, en un contexto depresivo (Félez y Pérez, 2004). 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.¹⁵

El programa de Convertibilidad funcionó como una táctica eficaz para concluir el proceso de reestructuración iniciado en los años 70. La crisis iniciada en 1998 -y cuya trágica conclusión llegó a fines de 2001- fue producto de las propias contradicciones que acumuló un exitoso proceso de valorización del capital (Félez, *op.cit.*). La salida de la Convertibilidad fue necesaria para permitir el relanzamiento del ciclo expansivo, pero ahora bajo las condiciones creadas y ya consolidadas durante las décadas previas. Fue necesario combinar devaluación, contención salarial y ajuste de las cuentas fiscales, a fin de que la depresión en la actividad productiva facilitase el proceso de ajuste hacia el equilibrio externo, la desvalorización del capital excedente y la recomposición de la rentabilidad general del capital (Félez y Pérez, 2007): la tasa de ganancia del gran capital (500 empresas de mayores ventas) alcanzó el 12,7% promedio entre 2002-2004 (superior al valor más alto de los años 90) y la tasa de explotación del trabajo aumentó un 36%

¹⁴ En efecto, los sectores piqueteros supieron golpear allí donde el Estado no estaba: en los barrios. Hicieron visible lo que quería ser invisibilizado (Dinerstein, 2002). Crearon un nuevo espacio de producción de políticas públicas, los piquetes y los cortes de ruta. Desde allí, por fuera de la capacidad de control del Estado, estos movimientos lograron desarrollar una capacidad de confrontación impensada en un marco de precariedad estructural sin precedentes.

¹⁵ En la reducción de los componentes indirectos del salario se destaca esencialmente la disminución de los Aportes Patronales llevada adelante desde 1993 y que llevó a que el Estado deje de recaudar alrededor de 25.000.000.000 de pesos/dólares entre 1995 y 2000.

en 2004 respecto de 2001. Como en el pasado, para alcanzar el equilibrio externo se incurrió en un elevado costo interno: caída del salario real, contracción productiva y aumento del desempleo (Brodersohn, 2006). La tasa de desempleo alcanzó durante la crisis los valores más altos desde que se relevan las estadísticas ocupacionales en la Argentina: 21,5% de la población económicamente activa en mayo de 2002, primera medición posterior a la finalización de la Convertibilidad.

La política macroeconómica implementada a partir de entonces parte de un precepto básico: será la propia dinámica macroeconómica la que deba resolver los problemas de alto desempleo, precarización laboral y bajos ingresos laborales. Según esta perspectiva, manteniendo el tipo de cambio real elevado y estable se podrá aumentar la inversión y el empleo en las actividades comerciables internacionalmente, y con ello mejorará progresivamente la distribución del ingreso y disminuirá la incidencia de la pobreza y la indigencia. En tal sentido, el tipo de cambio alto aumentaría el precio relativo de los bienes de capital respecto del precio del trabajo, alternando la intensidad de uso de los factores en la economía (incluyendo los sectores “no transables”) y aumentando *estructuralmente* la elasticidad empleo-producto (MTEySS, 2004, 2005).¹⁶ No obstante, no se evidencia un cambio estructural en la elasticidad empleo-producto a partir de la salida de la Convertibilidad. Luego de un fuerte aumento durante el periodo 2003-2004, producto de un mayor uso de la capacidad instalada, la elasticidad empleo-producto tiende a retornar a los niveles asociados a la estructura productiva argentina (Féiz y Pérez, 2005). La demanda de fuerza de trabajo parece estar determinada por la tecnología utilizada, antes que por el nivel de salarios o los precios relativos de la maquinaria y la fuerza de trabajo. De este modo, si bien la caída en el costo laboral permitió incrementar la tasa de ganancia, este hecho no supone que las empresas aumenten *necesariamente* la demanda relativa de fuerza de trabajo a largo plazo, pues la misma está fuertemente determinada por una estructura productiva dependiente.

El año 2002 operó como transición hacia una nueva forma del Estado. El nuevo gobierno -que asume en 2003 con un bajo nivel de legitimidad- lleva adelante una serie de cambios en las políticas públicas. Nacidas de la crisis de la Convertibilidad y modificaciones en las formas de la conflictividad social, estas transformaciones se manifiestan particularmente por la forma que toman las políticas laborales y sociales.

¹⁶ El propio MTEySS (2005) manifiesta que “la magnitud del abaratamiento de la mano de obra respecto de las maquinarias fue mayor aún que la reducción de costos laborales unitarios. El ratio salarios/precios de las maquinarias importadas cayó un 62% durante el año 2002, incentivando el posterior crecimiento del empleo durante 2003 y 2004”.

En el primer caso, luego de años de pasividad o decidida intervención pro-empresarial, el nuevo gobierno promovió una política laboral que incluyó en sus comienzos una serie de reajustes salariales por medios administrativos y por encima de las negociaciones colectivas. A través de una combinación de incrementos de sumas fijas no remunerativas, aumentos en el salario mínimo, y modificaciones en las jubilaciones, impulsó -activamente hasta 2005- una recomposición parcial de los ingresos de los trabajadores, fuertemente deteriorados desde la salida de la Convertibilidad. En paralelo, se desarrolla una política de elevación del salario mínimo, que había permanecido fijo en 200\$ desde los inicios de la Convertibilidad. Ambos factores tuvieron un impacto significativo sobre el conjunto de los sectores asalariados formalizados del sector privado, y un menor impacto entre los asalariados informales.

Esta política contemplaba como objetivos centrales la necesidad de recuperar -al menos parcialmente- los niveles de consumo popular para dar respuesta a la creciente conflictividad laboral.¹⁷ Estas medidas estuvieron fuertemente vinculadas a la necesidad de ganar legitimidad política y de contener a los aliados del gobierno en las organizaciones de los trabajadores, en particular dentro de la CGT, cuya propia legitimidad estaba siendo cuestionada por el surgimiento de núcleos de un joven activismo de base. Desde 2005 la conflictividad laboral se incrementó notablemente, y en consonancia con las demandas empresariales, el gobierno nacional comenzó a implementar una política de contención salarial explícita marcando a los principales gremios -apoyándose en su fuerte alianza con la CGT- los topes salariales que no debían ser excedidos (Félicz, 2006).

Respecto a las políticas sociales, el período posconvertibilidad se destaca particularmente por la magnitud (en términos presupuestarios) y el alcance (en términos de beneficiarios involucrados) que tienen los programas sociales. En 2002 comienza una serie de fuertes innovaciones en este sentido.

En un momento en que los indicadores de pobreza y desempleo se encontraban en su punto más alto, se implementa el PJJHD (Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados). Este Plan nace como un programa de amplia cobertura y reducida condicionalidad formal y se expande rápidamente para pasar de 500.000 beneficiarios a más de 2.000.000 en mayo de 2003.¹⁸ Con

¹⁷ Los niveles de consumo masivo se redujeron violentamente con la salida de la convertibilidad (Félicz y Pérez, 2007).

¹⁸ Los postulantes deben acreditar su condición de jefe de hogar en situación de desocupado (declaración jurada), la tenencia de hijos a cargo y presentar certificados de su asistencia regular a establecimiento educativo (hijos menores de 18) y de vacunación. Además, considera la posibilidad de extensión a mayores de 60 años sin cobertura de previsión social o jóvenes sin hijos.

su implementación, el gobierno buscaba dos objetivos: alivianar la grave situación social que afectaba gran parte de la población en ese momento -la incidencia de la pobreza alcanzaba al 55% de la población en 2002- y en paralelo, reducir la tensión social provocada por una nueva redistribución de los ingresos que atacaba las condiciones de reproducción de amplios sectores (Féliz *et al.*, 2006; Féliz y Pérez, 2007). A pesar de las numerosas ambigüedades e inconsistencias que presenta el Plan desde sus inicios (no se define si es un programa de empleo o de sostenimiento de ingresos, pretende ser universal pero el acceso está condicionado, requiere contraprestación laboral, pero en muchos casos no se cumple) la magnitud de beneficiarios involucrada supuso un cambio profundo respecto a la política social.

Una vez que la situación social va mejorando y se retoma un sendero de crecimiento económico, el gobierno decide que es necesario “ordenar” a los beneficiarios del masivo PJJHD para posibilitar el diseño de políticas específicas. Con este fin, en 2004 establece que dos Ministerios, el MTEySS (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social) y el MDS (Ministerio de Desarrollo Social) elaboren una clasificación de los beneficiarios del PJJHD de acuerdo a sus condiciones de empleabilidad (MTEySS, 2004). En base a ella, los beneficiarios son derivados hacia dos nuevos programas: el Plan Familias (Plan Familias por la Inclusión Social), y el SCE (Seguro de Capacitación y Empleo). El primero de estos programas se orienta a aquellos beneficiarios evaluados con muy pocas probabilidades de encontrar un empleo (principalmente mujeres con más de 2 hijos), quienes pasan a depender de la asistencia social. Por su parte, aquellos beneficiarios considerados más empleables son incentivados a pasar al SCE (Pérez, 2005). Este programa representa un claro ejemplo de activación de las políticas sociales mediante la imposición de actividades a los desocupados.¹⁹ Para cobrar la prestación (no remunerativa) el trabajador desocupado suscribe un convenio en el que se compromete a participar en actividades de orientación y asistencia en la búsqueda de empleo, de formación básica y profesional, de práctica laboral, de formulación de proyectos de autoempleo, y finalmente, a aceptar las ofertas de empleo que se le propongan (adecuadas a su experiencia y formación). La bifurcación del PJJHD marca un giro en la política social que va a seguir -tal como lo hizo en períodos anteriores- las sugerencias de los organismos internacionales: segmentar e individualizar las prestaciones sociales, evitando, sobre todo, la politización de sus beneficiarios.

¹⁹ Desde diversos ámbitos académicos y políticos se postula que el otorgar un ingreso sin contraprestación desincentivaría la “cultura del trabajo” de manera que quienes cobren ese beneficio perderían el interés en buscar un empleo.

Más recientemente, ante los crecientes costos sociales, producto de la crisis global y de cierto agotamiento del modelo económico adoptado, el gobierno renueva sus intervenciones sobre el mercado laboral, aunque sin variar el rumbo escogido. Junto con las manifestaciones de la crisis va tomando cada vez mayor relevancia el REPRO (Programa de Recuperación Productiva), que subvenciona la masa salarial de las empresas que manifiestan estar en situación de crisis con el objetivo de que no despidan trabajadores. A través de este programa, el gobierno da prioridad al mantenimiento de empleos registrados, subsidiando a empresas que tuvieron elevadas ganancias durante la etapa expansiva 2003-2008.²⁰ En paralelo, para aquellos hogares en situación más vulnerable se anuncia en 2009 el PIST (Plan de Ingreso Social con Trabajo) “Argentina Trabaja”, cuyo objetivo es generar empleos para trabajadores desocupados en situación de pobreza a través de cooperativas destinadas a realizar tareas de utilidad social. Con este plan se afirma la idea de activación de las políticas sociales, según la cual los beneficiarios de los programas deben realizar alguna contraprestación (un trabajo en este caso) a cambio del dinero que perciben. Desde diversos ámbitos académicos y políticos se postula que el otorgar un ingreso sin contraprestación desincentivaría la “cultura del trabajo”, de manera que quienes cobren ese beneficio perderán el interés en buscar un empleo. Esta idea es la que estuvo también detrás de la desarticulación del PJJHD y el traspaso de beneficiarios hacia el Plan Familias y el SCE.²¹

A partir del PJJHD podría haberse fundado una nueva perspectiva de implementación de las políticas sociales en Argentina, rescatando los derechos de inclusión social universales y abandonando el perfil focalizado que las había caracterizado hasta entonces. Sin embargo, ese no fue el camino elegido. Los programas implementados con posterioridad al PJJHD tienden a reproducir la lógica de los modelos de políticas públicas

²⁰ Entre las grandes empresas que utilizaron este instrumento se encuentran las terminales automotrices Volkswagen y Ford que tuvieron varios miles de trabajadores en el programa REPRO.

²¹ En 2002 el PJJHD alcanzaba a casi 1.800.000 beneficiarios directos, mientras el Plan Familias solo llegaba a 36.000 (Contartese et al., 2010). Para 2007 el PJJHD había reducido su cobertura a 757.000 personas, mientras el Plan Familias abarcaba ya 498.000 beneficiarios directos. El SCE solo alcanzaba a 71.000 personas en 2007. A comienzos de 2010 el PJJHD se encuentra casi extinto, mientras el Plan Familias mantiene el nivel de cobertura de 2007.

de subsidio al capital, individualización de los beneficiarios de las políticas sociales y exigencia de una contraprestación a los beneficiarios en sintonía con la propuesta de los organismos internacionales.²²

Políticas públicas y luchas sociales en el año del bicentenario

Las distintas políticas públicas de empleo, sociales e ingresos que implementan los gobiernos desde el Estado responden tanto a la necesidad de dar cuenta de la situación social, como a la de contener y canalizar la conflictividad socio-laboral dentro de canales controlados y controlables. Estas alternativas involucran, a su vez, diagnósticos concretos acerca de la situación social y las causas del desempleo y la pobreza.

Durante la Convertibilidad, el bajo presupuesto destinado a los múltiples planes implementados da la pauta que desde el gobierno solo se buscaba dar una señal de dinamismo hasta que actuaran las medidas de flexibilización del mercado de trabajo y de desgravación de las empresas que apuntaban a disminuir el “costo laboral”, induciendo de esta forma una mayor contratación de trabajadores.

A partir de 2003, la macroeconomía va a ser la encargada de arreglar la cuestión social. Problemas como el desempleo, la pobreza, y la redistribución del ingreso hacia los sectores más humildes pasan a depender exclusivamente de la continuidad en el tiempo de la reactivación económica y su derrame hacia los sectores más vulnerables.

Esta receta que parece tener resultados en los primeros años de la pos-convertibilidad se torna claramente insuficiente hacia el año 2007, momento en que se intensifica la puja distributiva, aumentan los conflictos laborales, la presión sobre el gobierno de las cámaras patronales y la economía tiende a desacelerarse. Las principales consecuencias de este proceso las sufren aquellos sectores en la base de la pirámide social, aquellos que se encuentran excluidos de los servicios sociales atados a un empleo formal.

²² A fines de 2009 el gobierno nacional implementó un programa que amplía, de manera parcial y condicionada, la cobertura de la asignación por hijo a los/as trabajadores/as desocupados/as y los/as trabajadores/as informales con bajos ingresos (por debajo de 1.500\$ por mes); la contrapartida es garantizar la escolaridad de los/as niños/as y su vacunación. Sin embargo, el programa se crea de tal manera que 1) no garantiza la universalidad del acceso y 2) sustituye a los programas ya existentes, en lugar de complementarlos. Ver más en Informe del Instituto de Estudios Fiscales y Económicos (IEFÉ, 2009).

La respuesta del gobierno ante este nuevo escenario es exigua, priorizando al sector formal asalariado y relegando a un segundo lugar la situación de trabajadores informales y principalmente al núcleo duro de excluidos del mercado de trabajo (recuérdese, por ejemplo, que más allá del indicador de precios utilizado, la pobreza se mantiene en niveles considerablemente elevados y el monto correspondiente al PJJHD sigue en 150\$ desde la creación del programa).

En la Argentina, se profundizó durante los 90 un proceso de segmentación, que hoy pareciera querer consolidarse, con un sector de la población que participa activamente tanto en la producción como en los sistemas de integración social, política y cultural, mientras otro sector va debilitando progresivamente sus vínculos de integración social y económica. En este segundo grupo podemos ubicar no solo a trabajadores desocupados y desalentados, sino también a trabajadores en condiciones precarias (sin aportes y/o cobertura social, inestable, de bajos ingresos).

En este contexto, consideramos que la política social y de ingresos del gobierno es claramente insuficiente. Ciertamente, nadie podría estar en contra de un esquema de inclusión social mediante un empleo de calidad, que representa un ideal prácticamente insuperable, pero inalcanzable en la actualidad. Actualmente no parece posible una vuelta al pleno empleo, con una gran mayoría de trabajadores con contrato formal, que haga viable el esquema de seguridad social planteado por el gobierno. Por ello sería interesante profundizar el debate sobre la idea de transformar el sistema actual de derechos y prestaciones sociales ligadas al empleo hacia un sistema en el que la ciudadanía sea la base para tener garantizados esos derechos.²³

El desafío es ampliar la cobertura hacia quienes se encuentran por fuera del Estado de Bienestar, buscar una propuesta más integradora, que incluya a la gran mayoría de la población dentro de los circuitos de consumo de la sociedad. En este sentido la reciente medida de la asignación de un ingreso universal por hijo menor a 18 años significa un gran paso adelante.

²³ La excepción son la salud y la educación públicas que ya son de carácter universal (aunque su acceso real es actualmente restringido en cantidad y calidad).

Bibliografía

ALTIMIR, O. y L. BECCARIA (1999), "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", *Serie Reformas Económicas* N° 28, CEPAL, Santiago de Chile.

BATTISTINI, O. y A. DINERSTEIN (1995), "Desocupación, precarización y estables: alineación y subjetividad del trabajo", *Realidad Económica* N° 134, agosto-septiembre, Buenos Aires.

BATTISTINI, O. et al. (2002), "Las reglas de juego en un nuevo régimen de acumulación", en *Globalización, empleo y generación de ingresos*, Banco Mundial/Grupo de Trabajo de ONG sobre el Banco Mundial, Buenos Aires, págs. 179-210.

BONNET, A. y E. 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*, N° 16, Buenos Aires, págs. 9-29.

BRODERSOHN, Mario (2006), "¿Es válido el nuevo paradigma argentino?: la onda larga de crecimiento de Kondratieff reemplazó a los ciclos de *stop and go*", mimeo.

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

----- (1995), "Presentación", en *Libro Blanco sobre el empleo en la Argentina*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.

CONTARTESE, D. et al. (2010), *Los piqueteros. Luchas y legados*, Colección Claves para Todos, Editorial Capital Intelectual, Buenos Aires (en prensa).

DAMILL M. et al. (2003), *Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa*, Serie financiamiento del desarrollo N° 135, CEPAL, Santiago de Chile.

DINERSTEIN, Ana Cecilia (2002), "Regaining materiality: Unemployment and the invisible subjectivity of labour", en Dinerstein, A. and M. Neary, (eds.), *The labour debate: An investigation into the theory and reality of capitalist work*, Ashgate Publishing Limited, Hampshire.

ETCHEMENDY, S. y V. PALERMO (1998), "Conflicto y concertación. Gobierno, Congreso y organizaciones de interés en la reforma laboral del primer gobierno de Menem (1989-1995)", *Desarrollo Económico*, N° 148, Vol. 37, Buenos Aires.

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

FÉLIZ, Mariano (2008), "Un estudio sobre la crisis en un país periférico. La economía argentina del crecimiento a la crisis, 1991-2002", tesis doctoral, UBA, Buenos Aires.

----- (2009), "The macroeconomic limits of income's policy in a dependent country. The need and possibilities for radical reforms in social policies in Argentina after the crisis, 2001-2008", *Workshop Strategies Against Poverty*, CLACSO-CROP/OSSREA/SEPHIS, 18 al 20 de junio, Ciudad del Cabo, Sudáfrica.

FÉLIZ, M. *et al.* (2006), ¿Asegurar el empleo o los ingresos? Una discusión para el caso argentino de las propuestas de ingreso ciudadano y empleador de última instancia, en NEFFA, J.C. y P. PÉREZ (coord.), *Macroeconomía, mercado de trabajo y grupos vulnerables. Desafíos para el diseño de políticas públicas*, CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad, Buenos Aires.

FÉLIZ, M. y P. PÉREZ (2007), "¿Tiempos de cambio? Contradicciones y conflictos en la política económica de la posconvertibilidad", en BOYER, R. y J.C. NEFFA (compils.), *Salidas de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*, Institut CDC pour la Recherche / CEIL-PIETTE/ CONICET, Editorial Miño y Dávila, 1ra. edición en castellano, Buenos Aires, págs. 319-352.

----- (2004), "Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina", en BOYER, R. y J.C. NEFFA (coords.), *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, CEIL-PIETTE del CONICET / Trabajo y Sociedad / Caisse des Dépôts et Consignations de Francia, Miño y Dávila, Buenos Aires, págs. 175-220.

GAUDIO, R. y J. PILONE, (1983), "El Desarrollo de la Negociación Colectiva durante la etapa de modernización industrial en la Argentina. 1935-1943", en *Desarrollo Económico*, Vol. 23, N° 90, Buenos Aires.

----- (1984), "Estado y relaciones laborales en el período previo al surgimiento del peronismo, 1935-1943", *Desarrollo Económico*, Vol. 24, N° 94, julio -septiembre, Buenos Aires.

IEFE (2009), *La asignación "universal" a la niñez. Los claroscuros de una medida positiva*, Informe, diciembre, La Plata.

IÑIGO CARRERA, Juan (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Vol. I, Buenos Aires.

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

KORZENIEWICZ, Roberto (1993), "Las vísperas del peronismo. Los conflictos laborales entre 1930 y 1943", en *Desarrollo Económico*, Vol. 33, N° 131, octubre-diciembre, Buenos Aires, págs. 323-354.

MARSHALL, Adriana (2000), "Regulación del mercado de trabajo, salarios y disciplina laboral: un análisis comparativo", ponencia presentada al Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, ALAST, Buenos Aires.

------(2001), "Fuerzas del mercado política laboral y sindicatos: efectos sobre la desigualdad salarial", ponencia presentada al 5to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo", ASET, Buenos Aires.

MARX, Carlos (1995 [1867]), *El Capital*, Tomo I, Vol. 3, S XXI, 16ª edición, México.

MTEySS (2004), *Empleo y Patrón de crecimiento económico*, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Buenos Aires.

MTEySS (2005), *Productividad, costo laboral y excedente en la Argentina durante 2003y 2004*, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Buenos Aires.

PÉREZ, Pablo (2005), "Los sospechosos de siempre. Los desocupados de larga duración en Argentina y su (in)empleabilidad", en *Desequilibrios en el mercado de trabajo argentino. Los desafíos en la postconvertibilidad*, Editorial Asociación Trabajo y Sociedad / CEIL-PIETTE-CONICET, Buenos Aires.

PIVA, Adrián (2001), "La década 'perdida'. Tendencias de la conflictividad obrera frente a la ofensiva del capital (1989/2001)", *Cuadernos del Sur* N° 32, noviembre, Buenos Aires.