



Estudios / Investigaciones

¿UN NUEVO CICLO REGRESIVO EN ARGENTINA?

**Mundo del trabajo, conflictos laborales
y crisis de hegemonía**

*Pablo Pérez
Emiliano López
(coordinadores)*

FaHCE
FACULTAD DE HUMANIDADES Y
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE LA PLATA

¿UN NUEVO CICLO
REGRESIVO EN ARGENTINA?
Mundo del trabajo, conflictos laborales
y crisis de hegemonía

Pablo Pérez
Emiliano López
(coordinadores)

Esta publicación ha sido sometida a evaluación interna y externa organizada por la Secretaría de Investigación de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata.

Diseño: D.C.V. Federico Banzato

Diseño de tapa: D.G.P. Daniela Nuesch

Ilustración de tapa: Julieta Longo

Corrección de estilo: Alicia Lorenzo

Editora por la Prosecretaría de Gestión Editorial: Leslie Bava

Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723

Impreso en Argentina

©2018 Universidad Nacional de La Plata

ISBN 978-950-34-1693-8

Colección Estudios/Investigaciones, 69

Cita sugerida: Pérez, P. y López, E. (Coords). (2018). *¿Un nuevo ciclo regresivo en Argentina? Mundo del trabajo, conflictos laborales y crisis de hegemonía*. La Plata: Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. (Estudios/Investigaciones ; 69). Recuperado de <https://libros.fahce.unlp.edu.ar/index.php/libros/catalog/book/120>



Licencia Creative Commons 4.0 Internacional
(Atribución-No comercial-Compártir igual)

Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación

Decana

Prof. Ana Julia Ramírez

Vicedecano

Dr. Mauricio Chama

Secretario de Asuntos Académicos

Prof. Hernán Sorgentini

Secretario de Posgrado

Dr. Fabio Espósito

Secretaria de Investigación

Dra. Laura Rovelli

Secretario de Extensión Universitaria

Mg. Jerónimo Pinedo

Prosecretario de Gestión Editorial y Difusión

Dr. Guillermo Banzato

**Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias
Sociales (UNLP/CONICET)**

Directora

Gloria Beatriz Chicote

Vicedirector

Antonio Camou

Índice

<u>¿Un nuevo ciclo regresivo en Argentina? Mundo del trabajo, conflictos laborales y crisis de hegemonía</u> <u><i>Pablo Pérez y Emiliano López</i></u>	9
<u>Composición del capital, conflictos y crisis en la Argentina contemporánea</u> <u><i>Mariano Félix</i></u>	21
<u>Nuevo ciclo regresivo: Transformaciones del mercado de trabajo durante el macrismo</u> <u><i>Lucía Reartes y Pablo Pérez</i></u>	35
<u>De las teorías del fin del trabajo a los estudios situados. Los jóvenes en el mundo del trabajo</u> <u><i>Federico González y Mariana Busso</i></u>	53
<u>Permanencia y cambios en el mundo del trabajo ante el desafío del nuevo modo de desarrollo. El impacto de los cambios del proceso de trabajo sobre la salud de los trabajadores</u> <u><i>Julio César Neffa</i></u>	67
<u>Capital extranjero, perfil productivo y dependencia en la Argentina contemporánea. Una mirada estructural</u> <u><i>Martín Schorr</i></u>	87

<u>Experiencia de re-industrialización trunca en Argentina durante la primera década de los 2000: algunas lecciones para la política industrial</u>	
<u><i>Pablo Lavarello</i></u>	<u>99</u>
<u>Financierización vs. Industrialización. Análisis de un dilema recurrente en la Argentina</u>	
<u><i>Pablo Ignacio Chena y Deborah Noguera</i></u>	<u>113</u>
<u>El fetiche de la complejidad en América Latina y sus implicancias para las políticas de desarrollo</u>	
<u><i>Demian Panigo y Kevin Castillo</i></u>	<u>129</u>
<u>Desempeño y política industrial en Argentina, Brasil y México a comienzos del siglo XXI</u>	
<u><i>Juan E. Santarcángelo</i></u>	<u>147</u>
<u>¿Nueva época para las organizaciones sindicales? Reflexiones sobre la coyuntura y las relaciones laborales</u>	
<u><i>Facundo Barrera Insua, Anabel Beliera y Julieta Longo</i></u>	<u>167</u>
<u>El fenómeno sindical y los procesos de formación de clase. Reflexiones en torno a sus relaciones en la etapa actual</u>	
<u><i>Julia Soul</i></u>	<u>183</u>
<u>Sindicalismo y conflictividad laboral en el nuevo escenario</u>	
<u><i>Pablo Ghigliani</i></u>	<u>197</u>

<u>Tercerización laboral y respuestas de trabajadores/as y sindicatos en la Argentina de la post-convertibilidad: reflexiones y propuestas</u> <u>Victoria Basualdo</u>	<u>219</u>
<u>Las docentes, trabajadores informales y mujeres: ¿nuevos sectores combativos de la clase trabajadora en Argentina?</u> <u>Agustín Santella</u>	<u>233</u>
<u>Los autores</u>	<u>255</u>

¿Un nuevo ciclo regresivo en Argentina? Mundo del trabajo, conflictos laborales y crisis de hegemonía

Pablo Pérez y Emiliano López

Entre fines del siglo XX y los albores del nuevo siglo, los latinoamericanos fuimos testigos de un reverdecir de proyectos populares y progresistas. Luego de dos décadas de neoliberalismo, América Latina fue durante los primeros años del siglo XXI la región del mundo que volvió a poner en el tapete las discusiones sobre modelos nacionales de desarrollo, justicia social, cooperación internacional no mercantil, reinstalando incluso la discusión del socialismo, vedada desde la caída del Muro de Berlín.

Sin embargo, esta oleada progresista –a decir de Álvaro García Linera– entró en una crisis cuya profundidad y alcance es parte de un debate necesario. En particular, la crisis de estos proyectos, más allá de sus diferencias y de la capacidad de resistencia de algunos de ellos, se expresó en cambios de gobierno, tanto por vías democráticas como a través de “golpes blandos”. Este “giro a la derecha” en la región tiene consecuencias en diferentes planos de nuestras sociedades y, sobre todo, en el mundo del trabajo y en las formas de organización y desarrollo de los conflictos laborales.

En nuestro país, el triunfo electoral de la alianza Cambiemos fue el punto de inflexión a escala nacional de este proceso continental que describimos. Tanto en las dimensiones económicas como en las polí-

ticas que atañen al mundo del trabajo, resulta evidente el cambio de estrategia entre los gobiernos kirchneristas y el nuevo gobierno que asumió en diciembre de 2015. Desde su llegada al poder del Estado, el gobierno de Cambiemos ha insistido en una serie de aspectos que hacen evidente el giro en la estrategia: una apuesta a la reducción de los “costos laborales”, un distanciamiento y una crítica constante a las formas de organización sindical, una reducción de cobertura de programas sociales, de empleo y de la seguridad social y una amplia gama de opciones para flexibilizar el empleo privado y favorecer el “emprendedurismo” y el “autoempleo” como las nuevas lógicas del trabajo, entre otras cuestiones.

A pesar de ello, centrarnos exclusivamente en el cambio de gobierno para dar cuenta de las dinámicas propias del mundo del trabajo, resulta limitado. Desde nuestra perspectiva, en los años 2012-2015 se acumularon ciertas tensiones estructurales que tuvieron efectos negativos sobre los principales indicadores laborales y sociales. El agravamiento de la restricción externa y la apreciación del tipo de cambio, el estancamiento de la economía y sobre todo de la industria manufacturera, el significativo incremento del déficit fiscal, la aceleración de la inflación, dieron lugar a una menor generación de empleo, un estancamiento de los salarios reales, entre los principales. No obstante, estos problemas no repercutieron sobre las tasas de desempleo que se mantuvieron en niveles relativamente bajos desde 2007 y hasta finales del periodo kirchnerista.

En este escenario de tensiones acumuladas, el desempleo aparece como un tema problemático desde la misma asunción del nuevo gobierno dado que se multiplican los despidos, tanto en el sector público como en el privado. En el primer caso, se lo intenta justificar sugiriendo que se trata de “ñoquis” o “militantes” empleados en el Estado sin tareas asignadas; sin embargo, rápidamente la magnitud de los despidos indica que se trata de un cambio estructural que abarca a sectores enteros de la administración pública. Esta situación tiene su correlato en la actividad privada. En el primer año de gobierno, la construcción aparece como el sector más afectado, mientras que luego se extienden los despidos hacia la industria y el comercio.

Parece claro que la estrategia política del nuevo gobierno se articula con estas tensiones estructurales de nuestro país. La masificación de los despidos no apunta a eliminar el empleo superfluo en el sector público ni se trata de una “consecuencia no deseada” del ordenamiento de la economía, sino que es funcional a la propuesta del nuevo gobierno. En principio, debido a la necesidad de disciplinar a la fuerza de trabajo y condicionar su poder de negociación en las paritarias, donde la amenaza del desempleo –en un contexto de desempleo más elevado– limita las pretensiones salariales de los trabajadores.

La idea básica es acordar con los gremios más afines una pauta de indexación fija (menor a la tasa de inflación) a fin de limitar la traslación a salarios del incesante aumento de los precios. Sin embargo, esta estrategia encuentra una firme resistencia por parte de los sindicatos más combativos, que ponen en cuestión esta nueva pauta salarial y, al mismo tiempo, impulsan conflictos laborales que intentan desarticular el avance sobre las condiciones de trabajo que los nuevos convenios colectivos pro-empresariales pretenden imponer en las diferentes ramas de actividad.

La propuesta sobre la que trabaja el gobierno nacional, a veces velada y otras explícitamente, es que las tensiones estructurales serán resueltas con una inserción competitiva al mundo y, en buena media, esto implica el esfuerzo de las clases trabajadoras. Al inducir una baja salarial, el mayor desempleo tiende a mejorar los niveles de competitividad de la producción doméstica, a aumentar los márgenes de rentabilidad de las empresas y a disminuir el consumo interno, lo que genera a su vez menor presión sobre los precios (contribuye a disminuir la inflación, uno de los objetivos centrales del nuevo gobierno). A su vez, la utilización de la tasa de interés por parte del Banco Central de la República Argentina para contraer la cantidad de dinero en circulación –y disminuir la demanda de dólares– tiene como consecuencia directa una disminución en los niveles de inversión y una contracción de la actividad económica, situación que afecta las decisiones de los empresarios de contratar nuevos trabajadores. En particular, estas mismas políticas de altas tasas de in-

terés, recortes de subsidios y reducción de impuestos, favorecieron en concreto a los sectores rentistas y financieros y perjudicaron las perspectivas de una sustitución de importaciones que, a pesar de la retórica durante el período kirchnerista se mostraba limitada. Estos sectores manufactureros son, en buena medida, los más intensivos en fuerza de trabajo, con trabajadores y trabajadoras con altos salarios y con una elevada participación sindical. Además, esto repercute en el incremento de los niveles de precariedad e informalidad laboral, dado que las empresas utilizarían los mayores índices de desempleo para intentar disminuir también por esta vía los costos laborales (directos e indirectos).

Este nuevo escenario, que articula una propuesta político-económico acorde a las necesidades del gran empresariado y una serie de dimensiones problemáticas que aparecen como estructurales en nuestro país, abre una serie de interrogantes de peso para las clases trabajadoras, principalmente en torno a los riesgos vinculados al deterioro de sus posibilidades de inserción laboral, la pérdida de ingresos reales, así como la relación entre las demandas de los trabajadores, las articulaciones hegemónicas de sus demandas y las formas de relación entre los movimientos de trabajadores y las políticas estatales.

Las páginas que componen este libro recuperan las exposiciones presentadas en el *Encuentro de Pensamiento Crítico y Mundo del Trabajo* desarrollado en el mes de agosto de 2017 en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata. El *Encuentro* fue organizado por el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET/IdIHCS) de la Universidad Nacional de La Plata y el CONICET.

El libro se compone de catorce artículos organizados en tres ejes de análisis que dan cuenta de las dimensiones discutidas durante el encuentro. El primero de ellos se refiere a los cambios en el mundo del trabajo. El segundo se encarga de las consecuencias que tienen las transformaciones de la industria en Argentina, los límites a su crecimiento y el impacto sobre el empleo de fuerza de trabajo. En tercer lugar, se abordan los debates sobre las nuevas demandas y nuevas luchas

que impulsan los sectores de trabajadores y trabajadoras en el contexto de este cambio regresivo en nuestro país.

En la primera parte presentamos cuatro artículos que analizan diversos cambios que se han dado en el mundo del trabajo –tanto a nivel global como en Argentina– y cómo esto afecta a las clases trabajadoras.

El artículo “Composición del capital, conflictos y crisis en la Argentina contemporánea” de Mariano Félix discute las transformaciones en la economía argentina desde la era neoliberal, las cuales supusieron la consolidación de una nueva modalidad de producción y reproducción del capital. Para el autor esta nueva era es el resultado de nuevas articulaciones locales, regionales e internacionales de la composición del capital, y los cambios operados en la misma condujeron a un proceso de valorización ampliada donde las contradicciones de clase se expresaron en nuevas formas. Finalmente, el texto plantea que la crisis (transicional) del nuevo patrón neodesarrollista extractivista abre el camino a su superación dialéctica y a una nueva composición política de las clases sociales en pugna.

En “Nuevo ciclo regresivo: transformaciones del mercado de trabajo durante el macrismo”, Lucía Reartes y Pablo Pérez analizan las propuestas centrales de Cambiemos con relación a las clases trabajadoras. Un análisis de las principales variables macroeconómicas y su impacto sobre el empleo, los salarios y la calidad del empleo muestra una clara desmejora de la situación de los trabajadores y trabajadoras en relación a los años del gobierno kirchnerista. Posteriormente, el texto rastrea los elementos político-discursivos y los proyectos de ley que intenta impulsar Cambiemos como fuerza política, destacando que no sólo se pretende descargar el ajuste económico sobre las clases trabajadoras, sino que además se busca impulsar un nuevo sentido común capaz de modificar las correlaciones de fuerzas en favor de las clases dominantes.

El texto de Federico González y Mariana Busso, “De las teorías del fin del trabajo a los estudios situados. Los jóvenes en el mundo del trabajo” discute las relaciones entre las transformaciones del capitalismo contemporáneo posteriores a la crisis de los ‘70 y el giro de

la linealidad a la heterogeneidad de las transiciones de los jóvenes al mundo del trabajo; y que dicha heterogeneización de las transiciones implicó también una complejización de las tramas de la desigualdad social. A su vez, sustentan la premisa metodológica de que es posible analizar los procesos de reestructuración del mercado de trabajo, las transformaciones en la composición del capital y las condiciones que asume el empleo a partir del análisis de un grupo particular (los jóvenes) y las desigualdades reinantes en su interior.

La primera parte del libro finaliza con un texto de Julio Cesar Neffa, “Permanencia y cambios en el mundo del trabajo ante el desafío del nuevo modo de desarrollo. El impacto de los cambios del proceso de trabajo sobre la salud de los trabajadores”, en el cual analiza los crecientes impactos del contenido y la organización del proceso de trabajo sobre la salud de los trabajadores, no solo las manifestaciones en las dimensiones físicas, en el cuerpo humano, sino también en sus dimensiones psíquicas –afectivas y relacionales– y mentales. Desde su perspectiva el trabajo no es nocivo, la variable determinante sobre la salud de los trabajadores es esencialmente el contenido y la organización del proceso de trabajo. Son las deficientes condiciones y medio ambiente de trabajo y los desequilibrios en los factores de riesgo psicosociales los que originan sufrimiento, lesiones, predisponen para sufrir accidentes de trabajo, enfermedades profesionales que se manifiestan con dolores en el cuerpo y los problemas de salud psíquica y mental.

La segunda parte del libro, que consta de cinco artículos, presenta diversos análisis que discuten el perfil productivo en la Argentina contemporánea, analizando principalmente las transformaciones de la industria, las limitaciones a su crecimiento y el impacto sobre los trabajadores.

En “Capital extranjero, perfil productivo y dependencia en la Argentina contemporánea”, Martín Schorr postula que durante el último cuarto de siglo el capital extranjero reforzó de modo notable su peso en la economía argentina, lo que contribuyó a afianzar aún más la dependencia nacional. La centralidad estructural de esta fracción del

gran capital no sólo se desprende del control que ejerce sobre los principales sectores que definen la especialización productiva y la inserción del país en la división internacional del trabajo, sino también del hecho de que son actores centrales en la oferta y la demanda de divisas en una economía dependiente. Naturalmente, todo lo señalado le confiere a estos capitales un papel central en variables clave como el nivel de la inflación y el tipo de cambio, la inversión, el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y las cuentas externas y fiscales, lo cual refuerza aspectos nodales de la dependencia económica de nuestro país, problemática que parece intensificarse bajo el gobierno de Macri.

Por su parte, en “Experiencia de re-industrialización trunca en Argentina durante la primera década de los 2000: algunas lecciones para la política industrial”, Pablo Lavarello analiza la experiencia argentina de los años 2000 en materia de política industrial. Frente a un contexto de precios internacionales favorables para las actividades primarias, el autor destaca que el objetivo de industrialización estuvo presente en las iniciativas gubernamentales que apuntaban, por un lado, a incrementar las capacidades tecnológicas y, por otro, a afectar la selección de inversiones a través de impuestos a la exportación y derechos aduaneros. De acuerdo al autor, el problema más relevante de las políticas industriales en Argentina se explica mejor, por la incapacidad de aplicación efectiva que por el espíritu de la intervención. Más allá de estas cuestiones, uno de los dilemas centrales de los países en desarrollo es el límite que genera desafiar las ventajas comparativas cuando las fracciones de clase que pueden desarrollar un proceso de industrialización acelerado se encuentran ligadas directa o secundariamente a las ramas con ventajas comparativas.

El trabajo de Pablo Chena y Deborah Noguera, “Financiarización vs Industrialización. Análisis de un dilema recurrente en la Argentina”, aporta a la discusión sobre la efectividad de dos tipos o regímenes de crecimiento diferenciados: uno basado en la financiarización y otro basado en la industrialización. Luego de reconocer un giro significativo en las políticas económicas posteriores a 2015 que favoreció la inserción en cadenas globales de valor y la financiarización, el texto rea-

liza un estudio econométrico con datos de panel para diferentes países. A partir de este estudio, los autores afirman que la evidencia que se presenta niega que el control financiero de los modelos nacionales de desarrollo pueda resultar en una estrategia de crecimiento alternativa al desarrollismo clásico. Por el contrario, encuentran que el modelo de financiarización tiende al estancamiento y la distribución regresiva de ingresos, mientras que un modelo de industrialización y bajas tasas de interés, han mostrado efectos positivos para el crecimiento y la distribución de ingresos en las economías de América Latina.

El texto de Demian Panigo y Kevin Castillo, “El fetiche de la complejidad en América Latina y sus implicancias para las políticas de desarrollo”, pone en debate una de las interpretaciones más difundidas acerca de los problemas de desarrollo industrial en los países latinoamericanos y, en particular, de Argentina: resolver los cuellos de botella de productividad que no permiten dar un salto competitivo, tal como han hecho las economías del Sudeste Asiático. Contrariamente a esta visión, los autores demuestran a través de un estudio econométrico de series temporales que el “techo al desarrollo” de nuestras economías se relacionan con el fenómeno de la restricción externa, pero su solución radica más en la regulación estatal del excedente para evitar la fuga y que permita la formación de activos externos, antes que la aplicación de innovaciones radicales.

Finamente, en el texto que cierra la segunda parte, “Desempeño y política industrial en Argentina, Brasil y México a comienzos del siglo XXI”, Juan Santarcángelo analiza el desempeño manufacturero comparado de las principales economías de la región latinoamericana, y encuentra que si bien hubo procesos de crecimiento económico acelerados, la incipiente “re-industrialización” se vio limitada, según el autor, producto de una falla en la propuesta de políticas sectoriales que vayan más allá de las políticas macroeconómicas. Los límites fueron aún mayores en México donde no hubo una ruptura con el orden neoliberal, mientras que Brasil y Argentina mostraron mejoras en los perfiles distributivos y ciertas mejoras sectoriales del empleo, sumadas a un bloqueo a la tendencia des-industrializadora.

La tercera parte del libro está conformada por cinco estudios que realizan un análisis detallado de los conflictos sindicales, las nuevas dinámicas organizativas y las potencialidades y límites de las mismas en el contexto de ofensiva contra los trabajadores y las trabajadoras que implica el giro regresivo.

En primer lugar, Facundo Barrera Insua, Anabel Beliera y Julieta Longo indagan en “¿Nueva época para las organizaciones sindicales? Reflexiones sobre la coyuntura y las relaciones laborales” sobre los cambios que implicó el ciclo regresivo iniciado en diciembre de 2015 entre las organizaciones sindicales. Luego de rastrear el debate sobre la “revitalización sindical” durante los gobiernos kirchneristas, el artículo plantea una interesante discusión acerca de los elementos que han permitido un aparente cambio en el rol de los sindicatos y las comisiones internas desde 2015. El punto es que, a pesar de un “re-verdecer” de la acción de los trabajadores y trabajadoras nuevamente pone en tela de juicio la capacidad de resistencia que pueden tener estos colectivos ante un propuesta económico-política contraria a sus intereses, en la cual los ejes del debate vuelven a ser la flexibilidad laboral, las suspensiones, los despidos, los recortes de derechos en convenios colectivos más que la negociación salarial. Ante esta situación, el autor y las autoras se plantean la importancia de contextualizar esta ofensiva sin mediar una derrota del movimiento obrero que permita un disciplinamiento inmediato, como fue la dictadura cívico-militar. En ese marco, invita a pensar de manera integral los estudios sobre la actualidad de la acción sindical en nuestro país, sin fragmentar los análisis pero dando cuenta a la vez de las heterogeneidades propias del mundo sindical y de las posiciones de los trabajadores y trabajadoras.

Luego, en el artículo “El fenómeno sindical y los procesos de formación de clase. Reflexiones en torno a sus relaciones en la etapa actual”, Julia Soul adopta las relaciones entre organización sindical y formación de la clase trabajadora como punto de partida analítico para interpretar la dinámica sindical actual. La autora destaca que las organizaciones sindicales han tendido a “cerrar” sobre contingentes más pequeños sus acciones de representación, reproduciendo las segmen-

taciones promovidas por la dinámica del capital, incorporando en esta demarcación clivajes étnico-nacionales, de género, etarias e incluso contractuales, relegando y desprotegiendo a diferentes grupos de la disputa por las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo. No obstante, durante la década del 2000 se recompuso el accionar de la clase trabajadora en su dimensión “económico-corporativa” con la emergencia de estrategias de organización gremial alternativas a las dominantes que vuelven a poner en escena la importancia de la organización en los centros de trabajo. Estos procesos de recomposición no siempre se producen a través de las organizaciones sindicales, sino que se activan mediante organizaciones que, contradictoriamente, asumen clivajes étnicos y de género como pivotes para la construcción de reivindicaciones igualitarias respecto de las condiciones de trabajo y de vida.

Inserto en el debate sobre la revitalización del movimiento sindical, Pablo Ghigliani aporta en su artículo “Sindicalismo y conflictividad laboral en el nuevo escenario” un debate desde una lectura no unilateral acerca de la cuestión de la revitalización sindical durante el período kirchnerista. Sin negar que sea un elemento positivo que las organizaciones sindicales hayan vuelto a tener un dinamismo que aparecía vedado en los años 90, el autor considera que debe enfocarse de una manera compleja la discusión sobre revitalización sindical. Las posiciones más extremas del período plantean sencillamente un despertar de los grandes sindicatos en la acción política después de años de letargo y otras apuntan a la renovación que implican las comisiones internas de izquierda y combativas que serían las responsables de esta revitalización. A partir de una visión según la cual la renovación pasa más por nuevos tipos de experiencias organizativas, el autor rescata las experiencias de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular, la organización de los trabajadores tercerizados y el cruce entre género y clase que el movimiento feminista instaló con los paros nacionales de mujeres, como renovaciones/revitalizaciones de la acción sindical. Ante la pregunta por los cambios que implica en este mundo sindical el giro conservador a nivel gubernamental, el autor

reconoce indicadores claros de signo contrario a los que se mostraron durante los años en los cuales la revitalización sindical era discutible y limitada, pero realmente existente.

En cuarto lugar, en el trabajo “Tercerización laboral y respuestas de trabajadores/as y sindicatos en la Argentina de la post-convertibilidad”, Victoria Basualdo nos comparte algunas reflexiones sobre las transformaciones y estrategias del movimiento sindical en vinculación con la problemática de la tercerización laboral, de creciente relevancia en las relaciones laborales desde mediados de los años 70. En particular, la autora nos muestra las formas en que distintos sectores, corrientes y componentes del movimiento sindical se posicionaron respecto al fenómeno de la tercerización laboral en la etapa posterior a la crisis económica, social, política e institucional de 2001. Mientras una parte del movimiento sindical desarrolló diversas experiencias de lucha y organización, otros sectores buscaron obtener beneficios; y en los casos en que los sindicatos no dieron respuestas, los trabajadores desarrollaron diversas formas de organización colectiva por fuera de las estructuras sindicales establecidas.

Por último, Agustín Santella en el texto “Las docentes, trabajadores informales y mujeres: ¿nuevos sectores combativos de la clase trabajadora en Argentina?” plantea la importancia de una serie de luchas novedosas para el movimiento popular y de trabajadores y trabajadoras en el contexto regresivo del nuevo gobierno de Cambiemos. En principio, el análisis pasa por valorar la mejora en la correlación de fuerzas que para las clases trabajadoras producen las luchas que impulsaron luego de 2015 los docentes, las mujeres y los sectores informales y de la economía popular. Las movilizaciones docentes de 2017 frente a la discusión paritaria, los conflictos impulsados por la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP) y el paro internacional de mujeres del 8 de marzo, permiten evaluar dos cuestiones clave: no hay aún derrota significativa o de largo plazo del movimiento popular y de las clases trabajadoras y estas movilizaciones abonan a la construcción de una conciencia de clase más arraigada. Por último, el texto plantea un eje interesante para profundizar la

discusión sobre si es posible que a la vez que aumentan los conflictos y los niveles de conciencia de clase en ciertos sectores sean cooptados por las lógicas dominantes.

En síntesis, el libro recupera las discusiones dadas durante el Encuentro *Pensamiento Crítico y Mundo del Trabajo* sobre las diferentes formas que adoptan las problemáticas ligadas al mundo del trabajo —económicas, sociales, identitarias, organizativas— respecto al cambio de época que transita nuestra región, principalmente aquellas vinculadas al desgaste o crisis de las hegemonías progresistas y populares que comentamos previamente. El libro es, por tanto, fruto de un debate colectivo, desde perspectivas críticas y comprometidas con nuestro tiempo.

Composición del capital, conflictos y crisis en la Argentina contemporánea

Mariano Félix

Introducción

En el comienzo fue el neoliberalismo. Nacido de la crisis de los “treinta años dorados”, el programa neoliberal surgió a fines de los sesenta como respuesta de las clases dominantes frente a la internacionalización del ciclo de luchas del pueblo trabajador en el centro y en las periferias. Como estrategia de desarrollo puso por delante el objetivo de recuperar el control y hegemonía social del capital por sobre el conjunto de la vida.

Cuatro décadas más tarde, en los años noventa, en las periferias globales llegaba su pináculo pero –también– su inevitable final. La irrupción zapatista y piquetera, las crisis sucesivas en México, el Sudeste asiático, Rusia, Brasil y Argentina marcaban el camino de una necesaria transición. Se abría el horizonte de una nueva faceta del capitalismo como proyecto global de dominio: en Argentina se desplegaba el proyecto de neodesarrollo como superación dialéctica del neoliberalismo.

En este documento analizaremos cómo las transformaciones en la composición del capital y las modalidades de producción de valor nacidas del seno del neoliberalismo han configurado un nuevo proyecto hegemónico, mediado por una nueva forma de Estado.

Hacia una nueva composición del capital

El neodesarrollo constituyó una forma de articulación y valoriza-

ción de las fuerzas sociales presentes en la nueva composición técnica, social y política del capital. Era no tanto la destrucción del neoliberalismo sino, más propiamente, el nuevo programa de gobierno de la sociedad por parte de las fracciones que de aquel emergieron triunfales y, por tanto, potencialmente dominantes. El gran capital transnacional, imperialista, surge de las cenizas de la crisis neoliberal para protagonizar en el siglo XXI un intento de reconfiguración hegemónica que garantice su propia reproducción ampliada, y con ella, la reproducción ampliada del conjunto del capital en territorio argentino.

El neoliberalismo nos legó una nueva composición técnico-orgánica del capital en Argentina. Nuevos niveles, más altos, de concentración y centralización fueron acompañados de más elevados pisos de productividad laboral y la integración transnacional de las cadenas de valorización del valor. Las privatizaciones de empresas públicas claves en la producción de capital, la irrupción de nuevas modalidades de transporte de mercancías y la nueva funcionalidad del capital financiero –plenamente integrada en los procesos de producción de capital–, operan como complementos perfectos de los primeros.

Detrás de esto, aparece una nueva distribución geo-social del capital, con puntos fijos en el nuevo proyecto mega-extractivista en los contornos de la cordillera, la pampa extendida a una nueva frontera y el extractivismo urbano. En los años 2000 se confirma y consolida ese patrón de acumulación por desposesión, una nueva plataforma del saqueo imperialista de las riquezas naturales.

La composición política del trabajo en el neodesarrollo

Esa nueva composición socio-técnica del capital constante manifiesta a su vez una nueva composición social-política del capital variable. Se consolida un patrón de tercios en la ocupación/precarización/desocupación de la fuerza de trabajo disponible para su explotación directa.

El núcleo del empleo formalizado se concentra como capital variable al interior de las nuevas fracciones dinámicas del gran capital y consigue conformarse en factor de potencial desestabilización. A comienzos de los 2000, una nueva generación de activistas de base

y nuevas organizaciones sindicales emergen de las entrañas de la crisis neoliberal y fuerzan una nueva estrategia de incorporación. Frente a la acción directa y la dispersión y generalidad de las demandas, el Estado ampliado –incluidas las burocracias sindicales históricas– y las fuerzas del capital favorecen una revitalización de las instituciones del derecho laboral. Ello con el objetivo de subsumir estas luchas nuevamente en los canales de la integración sistémica. La reapertura de la negociación colectiva, las políticas de elevación de salarios mínimos y el programa REPRO son algunos pasos en esa etapa inicial (Félicz y Pérez, 2007).

Por su parte, la fracción más periférica de la clase obrera y su emergente, el movimiento piquetero, irrumpe desde los territorios y genera una interrupción en las formas de intervención. La práctica de la acción directa y la protesta callejera no institucionalizada, fuerzan una transformación integral de la intervención estatal. Nace una nueva generación de políticas sociales y laborales que se caracterizan por su masividad y carácter básico (Félicz, 2012). Reconociendo la recomposición política de esta fracción del pueblo trabajador y su potencial desestabilizador, el Estado disputa el sentido de las demandas y acciona para normalizarlas, si bien, conflictivamente (Dinerstein, Contartese y Deledicque, 2008).

Entre unos y otros, entre ocupados/formales y desocupados, se consolida una amplia constelación de empleos y trabajadores precarizados. Fluctúan y se mezclan como parte de una nueva clase obrera más fluida, menos articulada, social y políticamente más frágil, desintegrada, individualizada.

Neodesarrollismo extractivista

A través del neoliberalismo y dentro de la nueva era, se consolida en Argentina un patrón de acumulación extrovertido y financierizado. Ese patrón de producción de valor y reproducción ampliada del capital tiene una faz neoextractivista que reconfigura tanto la producción de valores de uso y su integración socio-productiva, las formas de producción y apropiación de valor, y la articulación del trabajo productivo y reproductivo.

El neoextractivismo opera a niveles cualitativamente diferentes y cuantitativamente superlativos en contraste con el extractivismo histórico. La explotación de la naturaleza a los fines de la producción de valores de uso pasibles de ser exportados y/o transformados en energía se desarrolla hoy a través de tecnologías de producción de escala gigantesca, transnacionalizada y financiarizada. Las explotaciones mineras, hidrocarburíferas, sojeras, hidroeléctricas, etc., alcanzan volúmenes de capital fijo nunca antes vistos. En casi todos los casos, la transnacionalización del capital es la base de la organización y diseño del ciclo de producción de valores (de uso) y valor. Monsanto, Chevron, Barrick Gold, HSBC son algunos de los nombres del nuevo imperialismo.

La tendencia imperialista y dependiente del ciclo del capital en nuestro territorio alcanza una inusual extensión. Los flujos de renta extraordinaria desde los reductos extractivistas a los centros capitalistas se producen de manera acrecentada por las mediaciones de las finanzas, de las instituciones estatales y de las cadenas globales de valor (Treacy, 2015). La fijación internacional y especulativa de los precios de las mercancías de exportación, la re/des/valorización de activos y las transferencias de valor operan todas como otros tantos mecanismos de fuga y concentración transnacional de los flujos de (plus)valor.

El Estado en el neodesarrollismo y la nueva composición del capital

Las transformaciones en la composición social, técnica y política del capital y las clases que lo constituyen, operan también en el Estado y a través de él (Félicz, 2017a). El mismo, como forma social de la relación capital, es decir, como abstracción real, se ve forzado a mutar para canalizar las contradicciones del ciclo del capital, desplazándolas en el tiempo y el espacio, institucionalizándolas conflictivamente. En esa mutación, a la salida de la era neoliberal, esos desplazamientos fracturan la unidad del Estado en su forma de régimen político. Las tradiciones históricas y sus estructuras organizativas pierden capacidad como argamasa de las fracciones de clase y como constituyentes/constituidos de las identidades políticas.

La nueva constitución del capital constante se expande sobre la base de las normas que habilitan el uso de nuevas modalidades de producción agropecuaria a partir de ‘eventos transgénicos’, agrotóxicos, *pooles* de siembra, etc.; la minería a cielo abierto se abre camino con una nueva política minera que privilegia las formas transnacionales de alto impacto destructivo y contaminante; similares consecuencias tienen las nuevas regulaciones sobre el extractivismo petrolero con el *fracking*, el negocio inmobiliario financiarizado, entre otros nuevos formatos de acumulación. Estas modalidades de operación del capital tienden a fracturar el metabolismo socio-ecológico (Bellamy Foster, 2014) y se consolidan en enorme oposición a las comunidades originarias y a los movimientos eco-territoriales.

Estas nuevas modalidades de super-explotación de las riquezas naturales es la base de la nueva matriz de valorización del capital que subordina realmente la naturaleza al capital (Sabbatella, 2008). Esa matriz tiene como contracara la necesidad de apoyarse en el desarrollo de nuevas estrategias de super-explotación de la fuerza de trabajo. Altamente intensivos en capital constante, los proyectos extractivistas requieren articularse directa o indirectamente a espacios de valorización donde el uso extensivo de la fuerza de trabajo prevalece.

No hay producción de valor sin trabajo vivo. Es esta base la que explica la articulación estructural que se produce entre las distintas modalidades de ocupación/uso de la fuerza de trabajo y las formas de su regulación a través del Estado. La llamada heterogeneidad estructural del capital en la economía dependiente es un hecho propio de la misma, necesario y orgánico a la reproducción del ciclo del capital.

A lo largo de la era neodesarrollista se configuran modalidades de gestión de la fuerza de trabajo que permiten contener a sus distintas fracciones dentro de los parámetros de la valorización exitosa, al menos durante cierto tiempo. Por una parte, como señalamos, las fracciones más formalizadas –y organizadas– de la fuerza de trabajo recuperan en la década capacidades para apropiarse fracciones del valor social perdidos en la crisis neoliberal. En su propia lucha, son reencauzados en los parámetros del ciclo del capital y –al menos hasta la crisis

de 2009– tienden a re-apropiar ingresos perdidos. Esta es la fracción más tradicional de la fuerza de trabajo remunerada: formal, industrial, masculina, migrante interna. En ella, prevalecen formas de explotación laboral pero las condiciones generales de la misma son mitigadas por la capacidad organizativa de esta fracción del pueblo trabajador, capacidad que se expresa en mejores derechos conquistados en los Convenios Colectivos de Trabajo y en el conjunto de las políticas laborales que se orientan fundamentalmente en torno a ellxs.

En el *continuum* de la clase-que-vive-del-trabajo, pero en el otro extremo, están las fracciones más precarizadas de la misma. A la salida del neoliberalismo, y a lo largo de la era neodesarrollista ellas lograron imponer transformaciones en las formas estatales que canalizan en su dirección fracciones de riqueza social. Esas modalidades institucionales operan en dos sentidos simultáneos. Por una parte, garantizan formas de vida precaria que condiciona los modos de ocupación de la fuerza de trabajo y sujeta a estas fracciones del cuerpo social trabajador a modalidades de trabajo super-explotadas: porcentajes significativos de lxs mismxs tienen ingresos por debajo de los salarios mínimos legales. Las modalidades de trabajo super-explotadas se concentran en determinados sectores y ramas de actividad, en general no centrales en la producción de capital pero sí articuladas de manera integral con los núcleos dinámicos de la valorización del valor: pequeñas y medianas empresas industriales o de servicios, que realizan operaciones tercerizadas de los grandes capitales son el ejemplo prototípico. Operan sobre estxs trabajadorxs diversos y cambiantes programas de transferencia condicionada de ingresos, que evitan la pauperización absoluta –es decir, el hambre– pero impiden –simultáneamente– que puedan escapar de la pobreza en sentido amplio. Las políticas socio-laborales actúan en este campo, proponiéndose como prácticas de ‘empoderamiento’ (por ejemplo, el plan Argentina Trabaja), mejora en la ‘empleabilidad’ (ej., Programa Jóvenes con más y Mejor Trabajo) o, más recientemente, desarrollo de una subjetividad ‘emprendedora’ (ej., Programa Nacional de Microcrédito).

Por otra parte, las políticas estatales nacidas de la crisis orgánica reproducen la división étnico-genérica del trabajo: ellas mediatizan el vínculo trabajo-capital para las fracciones más informales/femeninas/no remuneradas/(in)migrantes internacionales del capital variable. La super-explotación laboral se multiplica y generaliza aquí en el cuerpo de las trabajadoras ‘en hogares particulares’, trabajadorxs asalariadas en el comercio y servicios personales. A través de los programas como la Asignación Universal por Hijo, las políticas estatales reproducen las relaciones sociales del patriarcado imponiendo, por un lado, el retorno de las mujeres al hogar –luego de su ‘fuga’ a través de la crisis orgánica de 1998-2002–, y por otro lo hacen sin valorizar las transformaciones subjetivas ocurridas: es decir, sin registrar las demandas feministas que se consolidan a lo largo de la década (Félez y Díaz Lozano, 2018).

De esa forma, las políticas estatales coproducen y reproducen modalidades dependientes y desiguales de producción y apropiación de plustrabajo (Félez y Migliaro, 2017). El gran capital con elevada composición orgánica –altos volúmenes relativos de capital constante– se valoriza sólo gracias a la apropiación de un sustrato inmenso de trabajo explotado y super-explotado, remunerado y no remunerado. Sin esos océanos de trabajo precarizado, dentro y fuera de los hogares, no sería posible la rentabilidad extraordinaria del capital extractivista en un contexto dependiente, por más productivo y transnacional que fuere.

Límites del neodesarrollo y crisis transicional

Este es el marco que constituye y determina los límites del proyecto de neodesarrollo en Argentina. La valorización de las bases materiales creadas a través del neoliberalismo, supone la constitución de una fuerza de trabajo activamente puesta a trabajar. Esto es posible en una particular configuración de políticas estatales y prácticas políticas en el espacio de los partidos del orden, que permitan constituir hegemonías políticas soportadas en (y reproductoras de) la hegemonía social de las fracciones dominantes del capital.

En el marco estructurado de la dependencia argentina, esa posibilidad se hace más simple en momentos de ampliación del mercado

mundial capitalista. Es en esos momentos que permiten acrecentar la producción de renta extraordinaria, su apropiación local y su potencial redistribución.

En la fase constitutiva de la nueva hegemonía social-política del gran capital transnacionalizado –neodesarrollismo bajo el gobierno kirchnerista, hasta entrado el año 2008–, las condiciones producidas a la salida de la crisis orgánica y la última etapa de la más reciente faceta del neoliberalismo global conformaron un patrón macroeconómico, de relaciones de valor, favorable a la expansión acelerada del ciclo del capital. La irrupción de China en el mercado mundial a partir del 2000 y la desvalorización local del conjunto del capital crearon el marco propicio para un ciclo expansivo apoyado en la super-explotación creciente de la naturaleza y en el uso extensivo de la fuerza de trabajo disponible. La violenta caída inicial en la composición orgánica del capital y la creación de los nuevos territorios para la super-explotación permitieron recuperar las tasas de ganancia para el conjunto del gran capital (Félicz, 2015).

La recomposición política del pueblo trabajador en esos años pudo aprovechar ese marco más propicio para intentar recuperar, de manera parcial y dispar, las condiciones de vida pre-crisis. La debilidad del Estado en esta etapa se manifestaba en las dificultades de las fuerzas políticas para canalizar las demandas societales de integración sistémica y de contener aquellas más radicales (Félicz, 2017a). Ellas fueron normalizadas con combinaciones variables de represión y concesiones parciales.

La debilidad estatal se manifestó en la combinación de consolidación de políticas de integración frágil de las fracciones más precarias con la desarticulación del régimen macroeconómico rígido del plan de convertibilidad (1991-2001). De esa forma, el Estado se liberó de restricciones a la posibilidad de operar una política económica expansiva en un contexto, como señalamos, favorable. Liberado de la restricción de la caja de conversión, el Estado pudo articular una nueva política de tipo de cambio real alto –como objetivo posible en el corto plazo al menos– y bajas tasas reales de interés (Félicz, 2016a). Esta nueva

política macroeconómica era más apta para garantizar el renovado proceso de valorización ampliada del capital.

Por otra parte, la debilidad estatal frente a la irrupción del pueblo en las calles, se manifestó en la necesidad del capital de reclamar la intervención pública no sólo abiertamente represiva, sino negociadora e institucionalizada en el ámbito de las ‘paritarias’, el Consejo del Salario y otros espacios similares más o menos formalizados. El capital cede participación inmediata en la lucha de clases en la medida en que hay un cambio en la correlación de fuerzas sociales pero las condiciones estructurales ya mencionadas no implican que pierda poder social en el plano material de la producción y la reproducción social. La paradoja es que el Estado débil implica su más activa mediación y, aparentemente, un Estado más presente (Féliz, 2018).

Esta contradicción que combina debilidad del capital en el plano de la lucha social inmediata y consolidación de una nueva hegemonía social en el plano de la reproducción material de la sociedad (Féliz, 2017b), se manifiesta como barreras crecientes al proyecto hegemónico (Féliz, 2017c). Esto se hace más evidente en la medida en que se agotan las ‘condiciones iniciales’ y el mercado mundial comienza a sufrir las consecuencias de la crisis en los centros imperialistas.

La integración dependiente del ciclo del capital local tiende a transformar barreras a la acumulación ampliada del capital en límites que crean condiciones para quebrar la hegemonía política imperante. Esto no supuso a priori la desarticulación del nuevo proyecto hegemónico –en especial, del bloque en el poder– sino que abrió el campo político a transformaciones que recondujeran la acumulación de capital en la nueva etapa (Féliz, 2016b).

En efecto, las barreras crecientes expresan la resistencia de las distintas fracciones de las clases populares frente a la desarticulación de las bases macroeconómicas de la valorización del valor, aunque no de sus bases materiales. La presión salarial para evitar la desvalorización inflacionaria, evidente en la segunda mitad de la etapa kirchnerista, establece el punto fijo de la primera barrera. La segunda barrera se consolida a partir de las demandas de las fracciones más precarizadas

y feminizadas contra el ajuste fiscal –‘sintonía fina’ desde finales de 2011– y el deterioro en las condiciones del trabajo reproductivo.

Frente a la presión del capital y su fuga hacia adelante –‘huelga’ de inversiones, fuga de capitales en aceleración–, el Estado construye una matriz transicional (Félicz, 2017c). Ampliación de beneficios sociales básicos –estatización del sistema de previsión social y expansión de las TIC en la AUH y otros beneficios– junto al ajuste heterodoxo –recomposición tarifaria en servicios públicos, mayor presión fiscal sobre las fracciones ‘aristocráticas’ de la clase trabajadora, reendeudamiento público, devaluación de la moneda local– serán los principales instrumentos de esa transición. El objetivo: evitar que, en la etapa neodesarrollista, los límites del proyecto dominante se traduzcan en su negación a través de una nueva crisis de hegemonía.

Frente a la nueva composición política de las clases, el kirchnerismo –como conducción política en el Estado del bloque en el poder– pretendió sostener su carácter de amalgama. A la postre, sin éxito (Félicz, 2017b).

Conclusiones preliminares

Las transformaciones operadas en el capitalismo dependiente argentino desde la crisis neoliberal a fines de los noventa han configurado una nueva modalidad de valorización del capital.

La nueva composición técnica, social, y política del mismo son la base de un patrón renovado de super-explotación de la fuerza de trabajo, los cuerpos y la naturaleza. La conflictividad social se articula entre el núcleo del gran capital transnacionalizado y la figura de un pueblo trabajador fragmentado pero con capacidad de delimitar los contornos de la lucha.

El Estado, debilitado por la naturaleza de la nueva composición política de las clases, opera en un sendero de cornisa. Por un lado, pretende garantizar la canalización productiva (para el capital) de la lucha social, en un intento de integración dialéctica; de aquí se derivan las principales innovaciones en las políticas estatales y sus límites. Por otra parte, las fuerzas políticas en él buscan constituir coaliciones

sociales estables que garanticen la gobernabilidad siempre puesta en jaque por los condicionantes de la histórica socio-política del pueblo trabajador y las determinaciones del ciclo dependiente del capital.

En los albores de una nueva etapa en la era del neodesarrollo transnacional comienzan a perfilarse las nuevas configuraciones sociales del tiempo por venir.

Referencias bibliográficas

- Bellamy Foster, J. (2014). Marx y la fractura en el metabolismo universal de la naturaleza. *Revista Herramienta Web*, 15.
- Dinerstein, A, Deledicque, M. y Contartese, D. (2008). Notas de investigación sobre la innovación organizacional en entidades de trabajadores desocupados en la Argentina. *Realidad Económica*, 234, 50-79.
- Félic, M. (2012). Neo-Developmentalism Beyond Neoliberalism? Capitalist Crisis and Argentina's Development Since the 1990s. *Historical Materialism*, 20(2), 105-123. Recuperado de <http://booksandjournals.brillonline.com/content/journals/10.1163/1569206x-12341246>
- Félic, M. (2015). Limits and Barriers of Neodevelopmentalism: Lessons from the Argentinean Experience, 2003-2011. *Review of Radical Political Economics*, 47(1), 70-89. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0486613413518729>
- Félic, M. (2016a). Transformations in Argentina's Capitalist Development since the Neoliberal Age: Limits and Possibilities of a Peripheral Development Strategy. *World Review of Political Economy*, 7(3), 350-362.
- Félic, M. (2016b). Till death do as apart? Kirchnerism, neodevelopmentalism and the struggle for hegemony in Argentina, 2003-2015. En I. Schmitt (comp.), *The Three Worlds of Social Democracy: A Global View from the Heartlands to the Periphery* (pp. 91-106). Londres: Pluto Press.
- Félic, M. (2017a). Acumulación de capital y lucha de clase(s) en y a través del Estado en la Argentina neodesarrollista. *Revista Theomai*.

- Estudios sobre Sociedad y Desarrollo*, 35, 171-186. Recuperado de http://revista-theomai.unq.edu.ar/NUMERO_35/11.%20Feliz.pdf
- Félic, M. (2017b). ¿Quién pinchará los globos amarillos? ¿Hacia una nueva hegemonía social del capital en la segunda era neodesarrollista? En *ContrahegemoníaWEB*. Recuperado de: <http://contrahegemoniaweb.com.ar/quien-pinchara-los-globos-amarillos-hacia-una-nueva-hegemonia-social-del-capital-en-la-segunda-era-neodesarrollista/>
- Félic, M. (2017c). Argentina, de la crisis neoliberal a la crisis del neodesarrollo de Kirchner a Macri. Hipótesis sobre el tiempo que nos toca. En M. Félic y M. Pinassi (Comps.), *La farsa neodesarrollista y las alternativas populares en América Latina y el Caribe* (pp. 47-68). Buenos Aires: Herramienta Ediciones.
- Félic, M. (2018) [en prensa]. Argentina neodesarrollista y dependiente en el siglo XXI (2002-2015). Pensando el desarrollo capitalista periférico en la era de la transnacionalización desde la mirada de Ruy Mauro Marini. *Latin American Perspectives*.
- Félic, M. y Díaz Lozano, J. (2018). Trabajo, territorio y cuerpos en clave neodesarrollista. Argentina, 2002-2016. *Revista Perfiles Latinoamericanos*, 52 (26). Recuperado de <http://perfilesla.flacso.edu.mx/index.php/perfilesla/article/view/763>
- Félic, M. y Migliaro, A. (2017). *Desigualdad en sociedades extractivistas: Intersecciones de clase, género y territorio en el neodesarrollismo*. Ponencia presentada en Jornadas (In)Justicias espaciales en Argentina y América Latina, Buenos Aires.
- Félic, M. y Pérez, P. (2007). Tiempos de cambio? Contradicciones y conflictos en la política económica de la posconvertibilidad. En R. Boyer y J. C. Neffa (Comps.), *Salidas de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina* (pp. 319-352). Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.
- Sabbatella, I. (2008). Capital y Naturaleza: Crisis, desigualdad y conflictos ecológicos. En *Marxismo ecológico*. Recuperado de <http://marxismoecologico.blogspot.com/2009/11/capital-y-naturaleza-tesis-desigualdad.html>

Treacy, M. (2015). Dependencia, restricción externa y transferencia de excedente en la Argentina (1970-2013). *Cuadernos de Economía Crítica*, 1(2). Recuperado de <http://sociedadeconomicacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/14>

Nuevo ciclo regresivo: Transformaciones del mercado de trabajo durante el macrismo

Lucía Reartes y Pablo Pérez

Introducción

El gobierno de la alianza Cambiemos asume en diciembre de 2015 en una situación económica signada por varios problemas pendientes de resolución: agravamiento de la restricción externa, apreciación del tipo de cambio, estancamiento de la economía, significativo incremento del déficit fiscal, aceleración de la inflación, menor generación de empleo, estancamiento de los salarios reales, entre los principales.

Con un diagnóstico diferente al de su antecesor, busca implementar un nuevo esquema económico, apegado al libre funcionamiento de los mercados y más abierto al mundo, que incentive la llegada de nuevas inversiones, necesarias desde su perspectiva para incrementar los niveles de actividad y empleo. No obstante, luego de dos años de gobierno la situación económica y social no ha mejorado para la mayoría del pueblo argentino y la ausencia de resultados positivos se justifica en los problemas pendientes de resolución o la llamada “pesada herencia” del kirchnerismo.

De manera sintética, podríamos decir que el discurso de Cambiemos se articula en torno a tres grandes ejes: 1) La inflación desalienta decisiones de inversión y es consecuencia del elevado déficit fiscal, por lo cual considera necesario reducir la emisión moneta-

ria, fundamentalmente aquella ligada a préstamos hacia el gobierno para la aplicación de políticas anticíclicas y achicar el déficit fiscal en general. 2) La pérdida de competitividad argentina se debe a los elevados salarios en dólares. El desafío es reducir los salarios para ganar competitividad, lo cual, además, contribuye a mejorar la rentabilidad de las empresas y enfriar la economía, lo que aliviaría la presión inflacionaria. 3) La participación del Estado ahoga la iniciativa privada, por lo cual debería reducir su intervención en la economía. Particularmente destaca el incremento excesivo del empleo público y el elevado nivel de subsidios, refiere a los servicios públicos pero también a aquellos vinculados a las prestaciones sociales.

Con este esquema en mente, tiene en carpeta tres grandes reformas legislativas que considera imprescindibles para mejorar la rentabilidad y competitividad de las empresas y avanzar en una reestructuración de la organización del trabajo social: la reforma fiscal, previsional (finalmente aprobada en diciembre de 2017) y laboral. Con estas reformas se busca reencauzar el proceso de acumulación bajo el comando de (ciertas fracciones del) capital vía un aumento en la intensidad del trabajo y disminución de los salarios (directos e indirectos) de los trabajadores y las trabajadoras. Este paquete de reformas neoliberales fue presentado luego de un abrumador triunfo del oficialismo en las elecciones legislativas del 22 de octubre de 2017, lo cual muestra –tal como discutiremos más adelante– que el intento por realizar modificaciones estructurales no está libre de mediaciones con las clases subalternas.

Los cambios en materia laboral son los que discutiremos en el presente capítulo. En las próximas secciones analizaremos brevemente los puntos centrales en la propuesta de Cambiemos para desregular el mercado de trabajo, así como la evolución de los principales indicadores laborales, destacando a su vez las discusiones y acuerdos paritarios; las intervenciones en materia legislativa; y las formas de disciplinamiento del sindicalismo.

Algunos elementos de la economía política de Cambiemos¹ *Nuevamente la discusión del tipo de cambio, cuentas externas y nivel de actividad*

Durante los últimos años del gobierno de Cristina Fernández la suba de precios internos derivó en una apreciación del tipo de cambio real, que fue desmejorando la competitividad de la industria lograda con la devaluación de 2002. Por otro lado, la baja en los precios internacionales de los principales *commodities* de exportación achicó el margen de ganancia del sector agropecuario. El desmejoramiento de la industria y el agro devino en creciente descontento y un aumento de los reclamos devaluacionistas, que finalmente fueron atendidos en 2015 con una fuerte devaluación, al momento de establecerse la libre compra de dólares.²

La expectativa de nuevas devaluaciones originó nuevas subas del dólar,³ situación que provocó la intervención del Banco Central. Por otro lado, la vuelta a los mercados financieros internacionales –una vez resuelto el conflicto con los fondos buitres– generó el ingreso de dólares vía mega-emisión de deuda, que resuelve coyunturalmente el problema en la inmediatez pero lo traslada hacia el futuro.

¿A qué nivel ubicar el tipo de cambio? Una nueva devaluación tiende a mejorar la deteriorada cuenta comercial, sin embargo, esta solución tiene un alto costo: se acelera la suba de precios y la caída en el salario real de los trabajadores y las trabajadoras, acrecentando el descontento social. Contrariamente, mantener el precio del dólar deteriora la competitividad cambiaria de las empresas y tiende a empeorar –aún más– la balanza comercial.

Si la decisión del gobierno apunta –al menos por el momento– a sostener el valor del dólar para evitar un incremento en la suba de

¹ No es nuestra intención analizar aquí la política económica del período, sino marcar algunos elementos necesarios para entender los cambios en el mercado de trabajo.

² El tipo de cambio pasó de \$9,8 a \$13,8, esto es una devaluación del 40,8%.

³ En ese contexto la liquidación de divisas por parte de los exportadores agropecuarios fue menor a lo esperado por el gobierno, a pesar de la devaluación y la quita de retenciones a las exportaciones.

precios, para mejorar la competitividad (rentabilidad) de las empresas *se requiere* una disminución de los costos laborales y los impuestos pagados al Estado. En el caso del costo laboral, la propuesta del gobierno no se reduce en bajar los salarios sino que propone flexibilizar las normas que rigen sobre el contrato de trabajo: duración de la jornada, vacaciones, indemnizaciones, preaviso, período de prueba, existencia de regímenes especiales, etc. Es en esta línea que el gobierno busca implementar una serie de instrumentos orientados a modificar el marco regulatorio del mercado de trabajo (baja de aportes patronales, salario menor al mínimo legal para trabajadores jóvenes, etc.). En la siguiente sección analizaremos las principales iniciativas incluidas en el Proyecto de Reforma Laboral presentado por el gobierno hacia fines del 2017.

¿Empresarios saqueadores o avances hacia un nuevo orden neoliberal?

Cuando analizamos la forma en que los actores y fracciones de clase proyectan y diseñan su intervención hacia el conjunto social, es importante tener en cuenta tres cuestiones: en primer lugar, los actores que hoy detentan el poder representan intereses concretos e intentan imponer proyectos políticos que, mediante una transformación social estructural, habiliten la construcción de un modelo acorde a dichos intereses. Con esto queremos decir que no nos encontramos ante un conjunto de empresarios usureros que desembarcaron en el Estado con la idea de “saquear” y retirarse (Borón, 2017), sino que asistimos a un cambio de ciclo político en la región que implica el fortalecimiento de ciertas fracciones de clase –desplazadas durante el ciclo kirchnerista– como el capital agrario, financiero y de servicios. En segundo lugar, estas fracciones que intentan imponer un proyecto político duradero, que cristalice una nueva correlación de fuerzas en la región (Wainer, 2017) encuentran en el actual gobierno de Cambiemos un grado menor de “mediación” entre sus intereses y la esfera estatal (Cantamutto, 2016). Ejemplos de la profundidad de las reformas neoliberales se evidencian en modelos asentados como Chile, Colombia, Perú o México,

países con los cuales el gobierno de Cambiemos ha entablado relaciones comerciales y políticas a partir del cambio en la política exterior y el ingreso del país –en calidad de “observador”– a la Alianza del Pacífico (Míguez, 2017). En tercer lugar, y en línea con lo anterior, más allá de las proyecciones de las clases dominantes y de las diversas apreciaciones sobre la gradualidad y la profundidad de las medidas implementadas en el período, la capacidad de concreción de ciertas políticas por parte de los actores que detentan el poder del Estado está dada por la posibilidad/imposibilidad de generar procesos de consenso social en torno a la construcción de un nuevo orden neoliberal. Esto es, no atender únicamente a los procesos coercitivos de imposición de políticas, sino que además es necesario aprehender los procesos de construcción hegemónica en sentido gramsciano. De esta forma, podemos ver una dinámica política con avances y retrocesos, en un juego de imposición y negociación constante con los múltiples actores sociales de Argentina.

Guardianes de la ortodoxia: la propuesta de Cambiemos para desregular el mercado de trabajo

Promover la liberalización de las fuerzas de la producción y del trabajo de todos aquellos mecanismos regulatorios y fenómenos distorsivos que impidan el desarrollo de las empresas como comunidades productivas.

Proyecto de Reforma Laboral de Cambiemos (CIFRA, 2017)

La intención de modificar las relaciones laborales en Argentina comenzaron ni bien asumió el gobierno de Cambiemos y tuvieron como eje central la modificación de las bases institucionales y legales que hasta ahora habían reflejado determinada correlación de fuerza entre las clases dominantes y las clases subalternas.

La denostación al Estado como marco regulador de la economía y de las relaciones laborales fue una constante en la lucha por la imposición de nuevos núcleos de sentido común y una nueva correlación de fuerzas con las clases populares. Hacia finales de 2015 y principios de 2016 asistimos a una ola masiva de despidos en diferentes instancias

del Estado. La estigmatización y el estereotipamiento de la “macrocefalia estatal” y de trabajadoras y trabajadores del sector público fue un paso necesario para comenzar con los despidos masivos: núcleos discursivos como “grasa militante”, “Estado bobo” como señaló Prat Gay, el entonces Ministro de Hacienda y Finanzas Públicas, en conferencia de prensa en enero de 2016, fueron un nuevo intento por legitimar la teoría ortodoxa que entiende al Estado como un “elemento distorsivo” para el buen funcionamiento de la economía de un país.

Esta política de “reducción” del Estado, comenzó con las caídas de contratos de los empleados y empleadas que se encontraban trabajando de manera precaria e inestable bajo diferentes modalidades –Locación de Obra, de Servicios, pasantías, horas cátedra, contratos vía terceros, entre otras– pero continuó con trabajadores y trabajadoras de planta transitoria e incluso permanente (Fernández Massi y Belloni, 2016). Paralelamente, a fines de 2015 comenzaron a crearse estructuras institucionales con la tarea específica de monitorear y chequear el funcionamiento del Estado a través de un “Plan de Modernización del Estado” (Decreto 434/2016). A nivel nacional, provincial y municipal se crearon Ministerios, Subsecretarías y Direcciones de Modernización, con el fin de reducir el personal y modificar las estructuras con el fin de hacerlas “más eficientes”. Si bien el empleo público y privado se rige por normativas diferentes, los despidos en el sector público y el “Plan de Modernización” actuaron como señal para el empleo privado, dando luz verde a los despidos en diversos sectores en momentos de contracción económica.

En este contexto, sumado a la alta conflictividad fruto de las discusiones paritarias, diversos sectores sociales comenzaron a impulsar, a principios de 2016, una declaración de “Emergencia Ocupacional” y la sanción de una “Ley Anti-despidos”, que preveía la prohibición de los despidos por 180 días y la doble indemnización para cesantías sin justificación, como cuestiones centrales. La Ley fue aprobada por la cámara baja el 19 de mayo, pero vetada por el presidente un día más tarde.

En pleno debate por la Ley Anti-despidos y en conjunto con importantes sectores del empresariado, el gobierno impulsó una Ley más

acorde a su forma de entender la intervención del Estado en la economía: la Ley Primer Empleo, que planteaba incorporar jóvenes de entre 18 y 24 años al mercado laboral eximiendo a los empleadores de realizar su aporte al sistema de seguridad social. En la misma línea, en mayo de 2016 convino con McDonald's incorporar a 5000 jóvenes con un salario de 4500 pesos –por debajo del Salario Mínimo Vital y Móvil– por un trabajo de 30 horas semanales, donde la empresa estaría exenta de pagar cargas sociales a la vez que recibiría 1000 pesos de subsidio por cada joven empleado. Este acuerdo fue anulado por la Justicia que lo consideró violatorio de la Constitución Nacional.

En este mismo sentido, una disputa política se desató a raíz de las modificaciones en Ley de Aseguradoras de Riesgos de Trabajo (ART) realizada mediante un Decreto de Necesidad y Urgencia (54/2017) en enero de 2017. Allí introduce un nuevo cálculo por indemnización a la vez que añade una nueva instancia de control del trabajador –la Comisión Médica– como paso previo al tratamiento judicial; a su vez, presenta un recorte en el plazo para la presentación de juicios laborales y delega responsabilidad en las provincias a través de la creación del “Autoseguro Público Provincial”, entre otras cosas. Si bien el tratamiento de estas modificaciones había comenzado en la Cámara de Senadores y contaba con media sanción, el gobierno pensó que no había escenarios de conflicto posible, ya que muchas de las modificaciones habían sido acordadas con la CGT. Por este mismo motivo, en vez de esperar la sanción por las vías institucionales y ante la posibilidad de una dilatación en su aprobación, se decidió sancionar la ley vía DNU en enero de 2017. Sin embargo, esto despertó descontento y desaprobación de la opinión pública y vastos sectores sociales. Ante los pedidos para que la Ley siga su tratamiento en las cámaras se dio marcha atrás al DNU y, tras una sesión extraordinaria en la Cámara de Diputados, fue sancionada la nueva Ley –prácticamente sin modificaciones– poniendo sobre la mesa el debate en torno a la existencia de una cierta “mafia de los juicios laborales”.

Finalmente, tal como se señaló en la introducción, tras las elecciones de medio término –con un importante triunfo del oficialismo– el

Presidente Macri en su discurso del 30 de octubre de 2017, anunció tres ejes de trabajo para sus dos años restantes de gobierno: combatir la pobreza, crear empleo y lograr equilibrio fiscal. Para ello, propuso una serie de reformas: previsional, laboral, y fiscal.

Con la legitimidad otorgada por las urnas, desde el gobierno se avanzó en la aprobación de todas las reformas a través de la convocatoria a sesiones extraordinarias del Congreso, antes del cierre de año y como punto de partida se iniciaron una serie de debates parlamentarios para avanzar en la Reforma Previsional, que contemplaba un cambio en la fórmula de movilidad;⁴ a su vez, las actualizaciones se realizan con un semestre de retraso; por otro lado, se restringe el 82% móvil a quienes tengan 30 años de aporte; por último, habilita un aumento en la edad jubilatoria. Sin embargo, en un contexto de fuerte conflictividad social y de creciente movilización callejera, lo que parecía un trámite burocrático se transformó en un hito político de gran envergadura: la sesión del 13 de diciembre tuvo que ser levantada por falta de quórum, en un contexto de movilización popular y represión indiscriminada por parte de la Gendarmería Nacional. Ante la imposibilidad de tratar la Ley, el gobierno evaluó la posibilidad de aprobar la reforma mediante DNU, pero desistió rápidamente ante el evidente rechazo del sindicalismo, los movimientos populares y la oposición. El 18 de diciembre el Congreso sesionó nuevamente, y si bien el panorama fue similar, con un gran operativo de seguridad –carros hidrantes, gases lacrimógenos, balas de goma y numerosos detenidos– y una enorme movilización popular que finalizó con una noche de cacerolazos en varios puntos del país, finalmente la reforma fue aprobada, convirtiéndose en la Ley 27.426 el 19 de diciembre de 2017, con la única modificación de la incorporación de un “bono” que contemple las pérdidas por la actualización en los cálculos.

⁴ Con la vieja legislación, se contemplaba un ajuste semestral: 50% en base a la evolución de los salarios del sector formal (RIPTE-MTySS) y 50% en base a la variación en la recaudación tributaria por beneficio. La reforma propone un nuevo ajuste, de periodicidad trimestral, actualizando el 70% en base al IPC del INDEC y el 30% restante, por la evolución de los salarios del sector formal (RIPTE-MTySS). Con esto, se busca una actualización por inflación y se le quita peso al a recaudación.

El gobierno logró su objetivo, pero a un costo alto: una parte importante de su capital político se vio desmejorado y esto le impidió continuar –al menos en lo inmediato– con las reformas previstas. El buen vínculo que el gobierno mantenía con la CGT se tensó y se mantuvo al borde del quiebre; las movilizaciones y cacerolazos convocaron a miles de ciudadanos que rechazaron fuertemente el carácter de la reforma; y comenzó a gestarse un cierto marco de unidad entre las centrales sindicales, los movimientos sociales, partidos populares y de izquierda y fuerzas opositoras con representación parlamentaria.

No obstante la capacidad de resistencia y movilización mostrada por diversos sectores sociales, el gobierno insiste con el proyecto de “Ley de Modernización de las Relaciones Laborales”, la cual propone entre otras cosas una reducción de los aportes patronales, limita la responsabilidad solidaria en la tercerización, propone una flexibilización horaria eliminando la obligatoriedad de la jornada laboral de 8 horas, reduce las indemnizaciones por despidos, crea nuevas categorías ocupacionales con menos derechos, vigorizando la heterogeneización del mercado de trabajo y la precarización laboral, restringe los juicios laborales y reduce el plazo para iniciarlos, permite que los trabajadores y trabajadoras renuncien a sus derechos laborales, volviendo así a la norma vigente en 1976 (CIFRA, 2017).

Por último, si queremos comprender tanto los lineamientos generales del proyecto, como el futuro desenvolvimiento de los acontecimientos, es preciso tener en cuenta dos planos de análisis: uno vinculado al plano internacional y otro ligado al plano de la lucha social. En primer lugar, como señalamos anteriormente, el actual proceso político, económico y social que se vive en el país, encuentra numerosas líneas de continuidad con el nuevo ciclo que atraviesa la región. A su vez, el cambio en la geopolítica internacional, el ascenso de China y el nuevo contexto luego de la crisis internacional del 2008 han generado un desbarajuste en el tablero internacional y un ascenso de partidos de derecha y ultraderecha en diversos países. Así, es necesario entender las políticas llevadas a cabo por el actual bloque en el poder como necesariamente conectadas con la ofensiva que las clases dominantes

llevan a nivel mundial.⁵ En segundo lugar, es necesario complementar esta perspectiva con un enfoque conflictivo de la realidad social, que entienda que esta ofensiva de las clases dominantes no implica un proceso de imposición unilateral, ni unidimensional. Esto es, el proceso de sometimiento de las clases populares no sólo reconoce subordinación, sino necesariamente negociación, lucha, resistencia.

El disciplinamiento del sindicalismo

Can puede ser que haya 3.000 sindicatos.
Mauricio Macri, Discurso presidencial del 30 de octubre de 2017

Como señalamos anteriormente, el nuevo modelo ha intentado avanzar en modificaciones sustanciales en la regulación del trabajo a partir de la sanción de leyes, decretos, con intervenciones en las paritarias e impulsando proyectos y modificaciones con el fin de reducir costos laborales y ampliar la explotación de la mano de obra. Esta nueva orientación política hacia el mercado de trabajo trajo aparejada una gran resistencia por parte de los sectores más combativos del sindicalismo e implicó grandes desafíos para los sectores en el poder. A estos últimos, si bien intentaron dialogar y acordar muchas de las políticas con sectores de la CGT –y otros actores sociales– esta estrategia les resultó a medias, ya que numerosos sectores sociales –sindicales, territoriales, civiles, parlamentarios, etc.– se opusieron fervientemente, con presencia masiva en las protestas, reclamos y movilizaciones. Y si bien hemos analizado el avance y retroceso en la implementación de ciertas políticas, desde los sectores de poder fueron numerosas las estrategias de disciplinamiento y coerción de los trabajadores y trabajadoras.

Las negociaciones paritarias de 2016 y 2017 desataron numerosos conflictos, cuya falta de resolución llevó a que los gobiernos –nacional y provincial– intenten revocar las personerías gremiales de varios sindicatos como forma de sanción por el incumplimiento de

⁵ Ejemplos de esto son las reformas laborales llevadas a cabo en Francia y en Brasil que presentan numerosas similitudes con el proyecto de Cambiemos (IDESBA, 2017).

la conciliación obligatoria. Uno de los casos más emblemáticos fue el del “Frente de Unidad Docente”. Ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo en torno a las paritarias, desde el gobierno provincial se realizó un pedido al Ministerio de Trabajo para que se revocaran las personerías gremiales, especialmente del Sindicato Unificado de Trabajadores de la Educación de Buenos Aires (SUTEBA) que además de pertenecer a la CTA –y no a la CGT–, se mostró como opositor al gobierno y simpatizante del kirchnerismo. Finalmente, el amedrentamiento sólo se dio mediante declaraciones y no llegó al ámbito judicial, pero instaló en la opinión pública la idea de “paros extorsivos” así como también la posibilidad de intervenir sindicatos o quitar personerías.

Ahora bien, el ataque directo a los sindicatos se extendió más allá de los conflictos por las paritarias, respondiendo a una estrategia política más general: quitar poder a los sindicatos. En este sentido, a principios de 2017 la Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo revocó una resolución del Ministerio de Trabajo que le había otorgado a fines de 2015 –previo a la asunción de Cambiemos– la personería gremial de la Asociación Gremial de Trabajadores del Subterráneo y Premeetro (AGTSyP) conocidos como “Metrodelegados”. Al igual que en el caso de SUTEBA, AGTSyP estuvo vinculado al gobierno kirchnerista y se mantuvo alejado de la Unión Tranviarios Automotor (UTA), de la CGT y ligada al gobierno de Cambiemos.

Finalmente, hacia fines del 2017 el gobierno da un paso más en su cruzada contra los sindicatos y comienza un relevamiento gremial desde el Ministerio de Trabajo, con el fin de realizar una evaluación general del cumplimiento de las normativas (balances, comisiones, cupos, etc.), evaluando la anulación de la personería gremial a los sindicatos que no cumplieran con las normas.

Desocupación, salarios y calidad del empleo

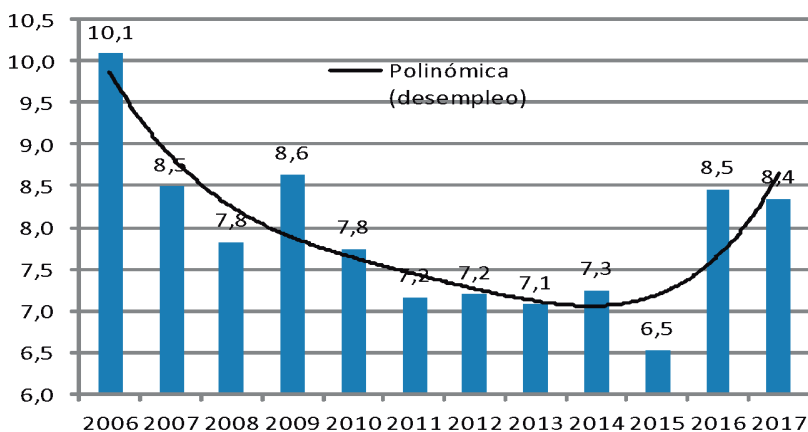
Los gremios verán si arriesgan salario a cambio de empleo.
Ministro de Economía Alfonso Prat Gay, Conferencia de Prensa
de enero de 2016

A pesar de enfrentar condiciones desfavorables en términos macroeconómicos, la política pública durante el kirchnerismo logró que los niveles de empleo se mantengan elevados y el desempleo entre los más bajos de la región hasta finales de su gobierno.

Contrariamente, desde la misma asunción del nuevo gobierno se multiplicaron los despidos, tanto en el sector público como en el privado, colocando al desempleo en el centro de la escena. La justificación del gobierno a los despidos estatales sugiere que se trata de “ñoquis” o “militantes” empleados en el Estado sin tareas asignadas; sin embargo, la inexistencia de evaluaciones de desempeño de ningún tipo junto con la magnitud de los despidos revela un cambio estructural que abarca a sectores enteros de la administración pública.

La caída del nivel de actividad económica de 2016 derivó de inmediato en un alza en la desocupación, la que no disminuyó pese a la leve recuperación del PBI de 2017. Los sectores más afectados fueron la industria –por la política de apertura comercial– y la construcción –por la importante caída en obra pública.

Gráfico 1. Tasa de desocupación. Total de aglomerados urbanos. Período: 2006-2017



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Esta ola de despidos en los sectores público y privado tuvo a su vez como objetivo disciplinar a la fuerza de trabajo y condicionar de alguna manera su poder de negociación en las paritarias. De allí la frase del entonces ministro de economía que encabeza la sección. En este sentido, la política del gobierno fue anunciar una pauta esperada (25%) y negociar con los gremios más afines –recordemos que había tejido alianzas con los principales dirigentes de la Confederación General del Trabajo– para respetarla. De este modo, se evitaría trasladar a los salarios el aumento de precios provocado por la devaluación, los ajustes tarifarios y el levantamiento de controles de precios. No obstante, la idea de establecer una pauta salarial atada a productividad en un contexto inflacionario y con sindicatos relativamente fuertes derivó en un incremento en los conflictos⁶ y en acuerdos con periodicidad trimestral y/o semestral, junto al compromiso de volver a negociar durante el año. Hacia fines de 2016, ante la inminente pérdida del poder adquisitivo, muchas de las negociaciones incluyeron sumas fijas no remunerativas para compensar las pérdidas. De todas maneras, 2016 fue un año en el cual los trabajadores y las trabajadoras vieron muy desmejorada su capacidad de compra, dado que aunque los acuerdos alcanzados superaron el techo del 25% sugerido por el gobierno, la inflación se aceleró y alcanzó un portentoso 40,3% anual según datos del IPC Congreso⁷.

En 2017 los sindicatos iniciaron tempranamente la discusión paritaria con el fin de recuperar las pérdidas en el salario real. Aunque nuevamente la inflación del año (24,8% según datos del INDEC) superó las expectativas oficiales (entre un 12 y un 17%), el

⁶ Uno de los casos más llamativos es el que se dio con los Bancarios: ante el intento por reabrir las paritarias hacia fines de 2016 y principios del 2017, el gobierno no homologó el acuerdo desde el Ministerio de Trabajo. Posteriormente, el conflicto se llevó al poder judicial, que falló a favor del sindicato. Ante esta situación, en un claro intento de disciplinamiento el ministro realizó un pedido de juicio político ante el Consejo de la Magistratura a los jueces que fallaron a favor de la paritaria bancaria por “falta de idoneidad, mal desempeño, negligencia grave e incumplimiento de la Constitución Nacional”.

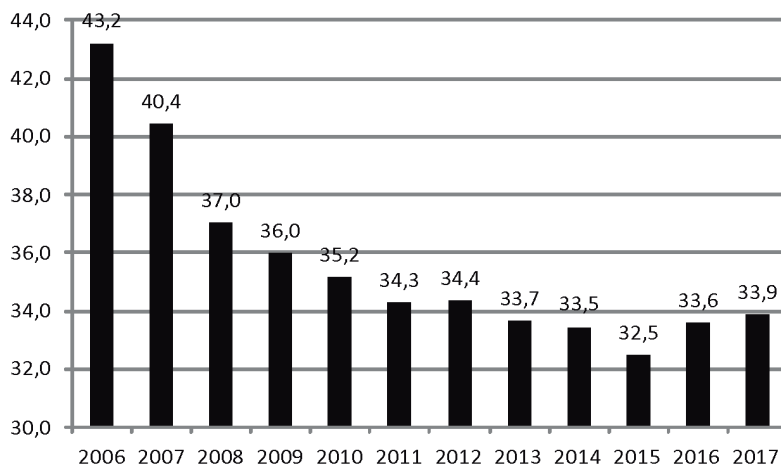
⁷ Los datos fueron tomados del IPC Congreso, ya que el 30 de diciembre de 2015 fue sancionado el “estado de emergencia del INDEC” y dejaron de ser publicados los índices de precios. La “Emergencia Estadística” se mantuvo hasta el 20 de diciembre de 2016.

gobierno se dio una nueva estrategia: cerrar acuerdos anuales más cercanos a las expectativas inflacionarias, pero con “cláusulas gatillo” en caso de que la inflación supere las mismas. Otro aspecto novedoso, presente en 2016 y generalizado en 2017, fue la inclusión de “cláusulas por productividad”, ausentismo y mejoras en el rendimiento. La introducción de este tipo de cláusulas habla de la inclusión, en el marco de las mismas negociaciones salariales, de políticas que tienden a aumentar la tasa de explotación de trabajadores y trabajadoras.

Al igual que en 2016, la búsqueda del gobierno estuvo orientada a respetar los techos salariales e incorporar acuerdos en vistas a reducir costos laborales. Pero, si bien el tono bélico marcó el comienzo del año, con el dictado de conciliaciones obligatorias –Camioneros, Docentes Bonaerenses, UTA, Bancarios, etc.– el desconocimiento de la Paritaria Nacional Docente y el ataque al sindicalismo desde una retórica anti-política, hacia mediados de año y ante la inminencia de las elecciones legislativas, el gobierno tuvo una actitud más conciliadora que le permitió cerrar varios acuerdos paritarios y desactivar paros sectoriales y generales, a costa de superar los techos salariales estipulados previamente.

Durante 2017, año electoral, de la mano del incremento en el nivel de actividad económica (traccionada por la obra pública) se incrementa la tasa de empleo. No obstante, una parte importante corresponde a modalidades de empleo precarias, lo cual focaliza el debate sobre la calidad del empleo generado en este nuevo periodo. Dentro del empleo registrado, la modalidad que más se incrementó entre 2015 y 2017 fue la de trabajadores independientes, que incluye a trabajadores registrados como autónomos, monotributistas y monotributistas sociales. Complementariamente, al conocimiento de la calidad del empleo generado puede aproximarse a través del estudio del trabajo que se realiza por fuera de la protección institucional del Estado, lo que se conoce como trabajo “en negro” o trabajo no registrado, situación generada cuando el empleador no registra su relación laboral con un trabajador.

Gráfico 2. Tasa de empleo no registrado de 14 años y más



Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Los datos de la EPH nos muestran que a pesar del notable descenso durante el periodo kirchnerista, la Argentina mantiene niveles de empleo no registrado que rondan un tercio de su población ocupada, lo cual da cuenta de una problemática de carácter estructural.⁸ Desde que asumió el nuevo gobierno, los cambios macroeconómicos, institucionales y laborales en marcha han redundado en una nueva suba en los porcentajes de trabajo no registrado, que afecta principalmente a trabajadores de pequeños establecimientos (71,8%), a aquellos que trabajan en la construcción (67,2%) y en servicio doméstico (75,4%), a los jóvenes (58,8%), a las mujeres (36,1%), y a aquellos trabajadores con menores niveles de instrucción formal, todos casos donde se evidencia el poder asimétrico de negociación entre las partes involucradas, el cual suele definir las condiciones de empleo de la mano de obra.⁹

⁸ Estas condiciones estructurales si bien no son propiedad exclusiva de la Argentina sino que son comunes a todos los países de América Latina, sí presentan para nuestro país la particularidad de ser una tasa de informalidad elevada en términos históricos, similares a las de los años 90.

⁹ Datos correspondientes al segundo trimestre de 2017.

Sin embargo, el no registro (la informalidad laboral) es un fenómeno heterogéneo que refleja en parte la escasa creación de puestos de trabajo en los sectores modernos de la economía. En parte se trata de actividades que se autogeneran las personas para hacerse de un ingreso (actividades refugio) ante la imposibilidad de conseguir un empleo formal, estable. Pero también en gran parte se trata de una estrategia utilizada por las grandes empresas –mediante tercerización y subcontratación de parte de la producción hacia pequeñas empresas– para disminuir sus costos laborales y aumentar sus márgenes de ganancia.

Reflexiones finales

Luego de analizar los puntos centrales en la propuesta de Cambios para desregular el mercado de trabajo, señalamos los despidos masivos –en el sector público y privado– como una forma de disciplinamiento de los trabajadores. Entendemos entonces que la suba en el desempleo es funcional al nuevo esquema económico debido a la necesidad de doblar a la fuerza de trabajo y condicionar de alguna manera su poder de negociación en las paritarias, donde el desempleo funciona como herramienta disuasoria para las demandas salariales de los trabajadores. Es decir, el desempleo induce una baja salarial, lo cual mejora la competitividad de la economía y aumenta los márgenes de rentabilidad de las empresas. A su vez, “enfria” la economía (disminuye la actividad económica) lo que genera menor consumo, menor presión de demanda y menor presión sobre los precios (disminuye la inflación).

Como podemos observar, las intervenciones del gobierno tanto en el plano legislativo, en las negociaciones salariales, como a través de la judicialización sindical tienden a torcer el brazo a la clase trabajadora en un doble sentido: a nivel económico, asentando una pérdida del poder adquisitivo de trabajadores y trabajadoras, logrando una redistribución regresiva del ingreso en favor del capital. A nivel político, mediante la deslegitimación del sindicalismo, de sus dirigentes y de sus medidas de lucha se busca la eliminación de los gremios como

factores de poder en la escena social. Mauricio Macri, el “Profeta del Cambio Cultural”¹⁰ encarna un proyecto político que apunta a la reestructuración del tejido social argentino y la generación de una fuerza de trabajo maleable, sin derechos ni aspiraciones. Queda en manos de la clase trabajadora y sus organizaciones evitar la concreción del proyecto de las clases dominantes.

Referencias bibliográficas

- Borón, A. (26 de agosto de 2017). El macrismo y sus límites. *Página/12*. Recuperado de <https://www.pagina12.com.ar/59113-el-macrismo-y-sus-limites>
- Cantamutto, F. (2016). Macri y la dominación de clase. *Rebelión*. Recuperado de <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=208551>
- CIFRA (2017). Principales lineamientos del proyecto de reforma laboral. *CIFRA-CTA*. Recuperado de <http://www.centrocifra.org.ar/publicacion.php?pid=116>
- Decreto 434/2016. *Plan de Modernización del Estado*. Ministerio de Modernización del Estado de la Nación. Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/255000-259999/259082/norma.htm>
- Decreto 54/2017. *Riesgos de Trabajo*. Boletín Oficial de la República Argentina. Recuperado de <https://www.boletinoficial.gob.ar/pdf/linkQR/cTdoY05FSVIRM1UrdTVReEh2ZkU0dz09>
- IDESBA (2017). 2017: año de reformas laborales regresivas. Recuperado de <http://www.ctabsas.org.ar/idesba/article/ano-de-reformas-laborales-regresivas-para-los-trabajadores>
- Fernández Massi, M. y Belloni, P. (2016). Los derechos y la derecha: empleo público en tiempos macristas. *Épocas*. Recuperado de <http://revistaepocas.com.ar/los-derechos-y-la-derecha-el-empleo-publico-en-tiempos-de-macri/>
- Míguez, M. (2017). La política exterior del primer año de gobierno de Mauricio Macri. ¿Situación instrumental del Estado?. *Revista*

¹⁰ Así llamó a Mauricio Macri un titular del diario *La Nación* el 26 de marzo de 2017. Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/1998022-macri-el-profeta-del-cambio-cultural>

Estado y Políticas Públicas, 8, 103-120.

Wainer, A. (2017). *El carácter social de la política económica del gobierno de Cambiemos*. Ponencia presentada en XII Jornadas de Sociología de la UBA, Buenos Aires.

De las teorías del fin del trabajo a los estudios situados. Los jóvenes en el mundo del trabajo

Federico González y Mariana Busso

Introducción

Que el mundo del trabajo ha sufrido cambios profundos y permanentes a partir de las últimas tres décadas del siglo XX es una afirmación que ha alcanzado el consenso generalizado en las ciencias sociales. Sin embargo, dado que se trata de una transformación profunda al involucrar múltiples dimensiones, como así también un proceso permanente que lleva casi medio siglo, no logra consensuarse qué ponderar como principales cambios y cómo abordar dicho proceso.

El presente artículo es producto de una serie de discusiones que se desarrollaron durante la Jornada “Pensamiento crítico y el mundo del trabajo, ¿Un nuevo ciclo latinoamericano?” organizado por el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET) en agosto del año 2017. En la misma, distintos panelistas especializados reflexionaron sobre el mundo del trabajo, los conflictos laborales y la crisis de hegemonía. Insertos en estas discusiones, en este texto nos proponemos enmarcar las discusiones sobre las transformaciones en el mercado de trabajo y presentar nuestra perspectiva analítica. Es por ello que en primer lugar analizaremos las discusiones sobre el fin del trabajo, acaecidas a fines del siglo XX como manera de dar respuesta a los cambios que se estaban vislumbrando en materia de empleo. Luego explicitaremos nuestra perspectiva de análisis buscando mostrar

cómo a partir del estudio de un grupo social específico, en este caso los jóvenes, se pueden observar transformaciones tanto a nivel macro-social como en la fuerza de trabajo.

De las transformaciones del mundo del trabajo a las discusiones sobre el fin del trabajo

Hacia fines del siglo pasado, la creciente tecnologización y robotización de los procesos de trabajo generó el temor del desplazamiento de la fuerza de trabajo viva por la maquinaria. Fue así como la discusión sobre los cambios en el mundo del trabajo derivó en debates sobre la necesidad histórica o antropológica del trabajo, dando lugar a fuertes polémicas. En otras palabras, el debate se centró en dilucidar si el trabajo es una actividad humana socio-históricamente situada y en proceso de extinción gracias al avance tecnológico, o si es una actividad inherente al ser humano.

Sin dudas el libro más citado y que ha generado innumerables controversias sobre esta problemática ha sido *El fin del trabajo*. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era, de Jeremy Rifkin (1996). El avance de lo que llamó la “revolución tecnológica” o “tercera revolución industrial” generaba según este autor el desplazamiento de los individuos de los puestos de trabajo, e incrementaba el número de desocupados como así también de los trabajadores del sector servicios.

En la década del ‘80, Claus Offe había cuestionado el uso del trabajo como categoría central del análisis sociopolítico, al comprobar que tanto las jerarquías del trabajo como la proletarización estaban severamente cuestionadas, en parte por la reorganización del trabajo, de las condiciones de retribución (salarios) y de la transformación de la propia sociedad industrial.

En la década del noventa, debido a la constatación de la caída tendencial del empleo en los países desarrollados, Offe sostuvo que este proceso debería llevar a una revalorización del trabajo frente al empleo para mantener la cohesión social (Offe, 1995, 1996). Sin embargo, el autor también señalaba que esta transformación cultural en

torno al valor del trabajo podría ir contra las bases propias del sistema capitalista. Para Offe, el Estado moderno, como representante de los intereses de la clase dominante, se ha encargado de generar y difundir la creencia generalizada de que es a partir de los logros obtenidos en el mercado laboral que se construyen el status social y la identidad individual. Este proceso inducido de construcción del valor relativo del trabajo asalariado (empleo) se basa en la proletarización pasiva y activa de la fuerza de trabajo como objetivos principales de las políticas de Estado pos-revolución industrial. Según este autor es indispensable establecer la separación entre trabajo y empleo, para alejarnos de “la confusión conceptual e histórica de los siglos XIX/XX que asimilaron aquellos conceptos como términos intercambiables” (Delich, 1997, p. 15). En este sentido, lo que estaría en riesgo hacia fines del siglo XX es el empleo, en tanto producto histórico, mientras que el trabajo debe ser entendido como necesidad antropológica.

Por su parte, André Gorz (1995, 1998) también sostuvo que “el fin del trabajo” sería un proceso ineludible, que permitiría salir de la “sociedad salarial” o de la “sociedad del trabajo”, y desarrollar una economía plural. Para ello se expandirían las actividades humanas dentro de la esfera no mercantil y se aseguraría a todas las personas un ingreso de existencia sin efectuar una necesaria contrapartida en trabajo (Neffa, 2001).

Es así como llegamos al umbral del siglo XXI con la certeza que las teorías del fin del trabajo respondían a un momento de incertidumbre frente a los profundos cambios en el mundo del trabajo producto de la tecnologización y la robotización. La historia nos permite constatar que lejos de seguir incrementándose la masa de desocupados, el capitalismo contemporáneo nos presenta un escenario con una clase trabajadora cada día más heterogénea y dependiente de la venta de su fuerza de trabajo para poder subsistir.

Para comprender en profundidad las transformaciones acaecidas a escala macroestructural como también en la fuerza de trabajo, desde nuestro equipo de investigación, insertos en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET, IdIHCS-CONICET),

priorizamos los análisis situados de grupos sociales específicos. Es por eso que a continuación identificaremos los principales cambios en el mundo del trabajo de los jóvenes en el último medio siglo buscando responder a distintos niveles analíticos.

Las transformaciones del mundo del trabajo a partir del estudio de un grupo social específico: los jóvenes

Investigaciones del campo de la sociología del trabajo han planteado la necesidad de establecer vínculos entre las configuraciones de los modelos societales y las transiciones juveniles a la adultez. En sintonía con el desarrollo de las tesis sobre el fin del trabajo, las transformaciones del capitalismo contemporáneo, principalmente a partir de la crisis capitalista de 1973, provocaron un profundo debate en la concepción lineal presente en las teorías de la transición. Si el trabajo estaba en crisis, también el ingreso al mundo laboral se encontraba en proceso de reconfiguración.

En ese sentido, la literatura sobre trayectorias juveniles permite afirmar que desde mediados del siglo XX se observa un proceso de mayor heterogeneización de las transiciones en sintonía con la complejización de las tramas de la desigualdad social. A su vez, distintos estudios ponen especial énfasis en la manera que las dimensiones estructurales influyen en la configuración de las transiciones de los jóvenes al mundo de la adultez. En relación a estas afirmaciones, en este apartado abordaremos posibles respuestas al siguiente interrogante: ¿Qué relaciones se pueden establecer entre el paso de la linealidad a la heterogeneidad de las transiciones con las transformaciones del capitalismo contemporáneo?

Mora y De Oliveira (2009) reconstruyen dos perspectivas en el estudio de las transiciones a la adultez. Por un lado, aquella que prioriza el análisis de las dimensiones sociodemográficas, y por el otro lado la que pondera especialmente aspectos subjetivos. Según los autores, la primera presenta mayor peso en las investigaciones y es entendida como un modelo normativo al definir la transición como un recorrido donde se ponen en juego la concurrencia de determinados eventos vi-

tales vinculados a la familia, al mercado de trabajo y al sistema educativo. La segunda, con menor presencia en las investigaciones, pone el foco de atención en la comprensión del estudio de la agencia humana.

Complejizando esta primera caracterización, Mora y De Oliveira (2009) sostienen que los primeros análisis surgidos en Estados Unidos sobre las transiciones desde una perspectiva del curso de vida plantearon una asociación entre roles y edades a partir de la regulación de las normas sociales. En palabras de los autores: “Las sociedades generan expectativas sociales, establecen una normatividad social acerca de la secuencia y momentos de ocurrencia de los eventos vitales que llevarán a la vida adulta. De esta manera, la transición a la vida adulta constituiría un periodo del curso de vida de los individuos moldeado por una serie de instituciones sociales: la escuela, la familia, el mercado de trabajo” (Mora y De Oliveira, 2009, p. 270).

Con las transformaciones en materia de tecnlogización y robotización de los procesos productivos se observaron composiciones cada vez más complejas de las sociedades en términos de las tramas de la desigualdad social, por lo que las investigaciones han planteado la necesidad de flexibilizar la aplicación de este modelo normativo. Retomando un conjunto de autores clásicos, Mora y De Oliveira (2009), es posible establecer una serie de cuestionamientos que nutren la perspectiva sociológica de las transiciones: la crítica a las temporalidades hegemónicas, la valoración de las concepciones de los sujetos sobre los eventos vitales, la incorporación en el análisis de la idea de individualización institucionalizada y la existencia de una multiplicidad de trayectorias con diversos sentidos.

En este sentido, los autores mencionados construyen un posicionamiento teórico y metodológico donde retoman elementos de ambas perspectivas. De esta forma, entienden a la “transición a la vida adulta como un proceso de emancipación individual, mediante el cual las personas adquieren una mayor autonomía y ejercen un mayor control sobre sus vidas, lo cual se expresa, entre otros elementos, en las posibilidades de elegir y actuar a partir de criterios definidos por el individuo” (Mora y De Oliveira, 2009, p. 267). El estudio de la agencia

humana, el análisis de las desigualdades sociales, la mirada del sujeto y otros elementos correspondientes a los dos enfoques desarrollados se encuentran articulados en la propuesta analítica. Es así que investigaciones que asumen la perspectiva de las transiciones suelen articular un conjunto de niveles de análisis que corresponden a lo micro, meso y macro.

En relación al interrogante planteado al inicio del apartado, la heterogeneización de las transiciones se encuentran vinculadas a las transformaciones del capitalismo. En el año 1950, T.H Marshall escribió un ensayo clásico, “Ciudadanía y clase social”, en el cual puso en escena la relación entre Estado, políticas públicas y desigualdad. La centralidad de este abordaje se puede rastrear en estudios posteriores donde se recuperan las profundas dificultades del Estado de Bienestar a partir de la crisis del modo de producción capitalista a mediados de la década del 70 y la reconfiguración de la Nueva Derecha¹ como alternativa política. En palabras de Kymlicka y Naye

Mientras que Marshall había argumentado que los derechos sociales permitían a los más desfavorecidos integrarse a la corriente principal de la sociedad y ejercer efectivamente sus derechos civiles y políticos, la Nueva Derecha sostiene que el Estado de bienestar ha promovido la pasividad entre los pobres, no ha mejorado sus oportunidades y ha creado una cultura de la dependencia (1997, p. 9).

Sin embargo, con el viraje de las políticas sociales lo que se logró fue la exacerbación de las desigualdades sociales y, por ende, “los trabajadores pobres fueron efectivamente ‘desciudadanizados’ al volverse incapaces de participar en la nueva economía de la Nueva Derecha” (Kymlicka y Naye, 1997, p. 10).

El debate sobre el Estado benefactor en el capitalismo de los años

¹ La Nueva Derecha es entendida como un conjunto de actores políticos e intelectuales que, durante la década del 70, definieron concepciones políticas y económicas alternativas a las reinantes durante los denominados Estados de Bienestar. En términos políticos, es posible identificar estas ideas con los gobiernos de Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en Reino Unido.

‘50 y la posterior crisis, implicó profundas variaciones en las formas en que los jóvenes transitan los caminos o las transiciones hacia el mundo de la adultez. Tal como plantea Bendit (2015), las transformaciones acontecidas en los siglos XX y XXI influyeron en las transiciones juveniles y en las instituciones que tradicionalmente organizaron la transición a la vida adulta. Las mutaciones de las instituciones laborales y educativas clásicas del Estado de Bienestar provocaron la pérdida de ese nivel de integración, afectando aquello que se comprendía como “trayectoria normal” (Bendit, 2015).

Una de las complejidades centrales que el autor retoma es la modificación de la estructura del mercado de trabajo, lo que afecta profundamente las inserciones laborales de los jóvenes. En este sentido, las transformaciones políticas y financieras de las últimas décadas “ocasionan inseguridades o situaciones de crisis de mercados de trabajo que dificultan o impiden el ingreso de las generaciones jóvenes al mundo laboral, problemas e incertidumbres que a menudo son reforzados por sistemas de seguridad social (...) cada vez más frágiles” (Bendit, 2015, p. 30).

Debido a estas mutaciones societales diversos autores afirman que las transiciones a la vida adulta dejan de ser lineales, homogéneas y estandarizadas, pasando a hablar de distintos regímenes de transición y una nueva condición juvenil (Busso y Pérez, 2016; Chaves, 2010).

Haciendo foco en singularidades propias de América Latina y las profundas deudas en materia de distribución de oportunidades y riquezas, la particularidad de los jóvenes como grupo social radica en las desiguales posiciones ocupadas en distintos campos de la vida social que estructuran, según el origen social, distintos contextos de emancipación o de construcción de autonomías.

De esta forma, la importancia atribuida al origen social ha ocupado centralidad en parte de la bibliografía sobre el curso de vida (Pérez, 2008). Es decir, si bien las inserciones en el mercado de trabajo, las salidas del sistema educativo, la construcción de familias y hogares propios siguen siendo dimensiones centrales en los estudios sobre transiciones juveniles, el consenso en torno a la complejidad de las tramas

de la desigualdad social hizo que la clase o el origen social constituya una variable central que guía las miradas sobre las instituciones que tradicionalmente marcaron el recorrido normativo de las transiciones: la escuela, la familia y el mercado de trabajo.

Finalmente, es posible hacer foco en el caso de Argentina. En los estudios sobre transiciones, la influencia del nivel educativo en el acceso a puestos laborales tiene una importancia relativa debido a un problema histórico de la estructura productiva: altos niveles de precariedad –principalmente en los empleos a los que acceden los jóvenes–, segmentación desigual del mercado de trabajo y la alta incidencia de los ciclos de crecimiento y estancamiento económico en el comportamiento de la tasa de empleo juvenil (Jacinto, 2010; Pérez, 2008).

Si bien los jóvenes no constituyen un grupo homogéneo y existen diversas trayectorias y experiencias vinculadas al trabajo, la participación de los mismos en el mercado de trabajo se encuentra signada por determinadas características relativamente comunes: la precariedad, la inestabilidad, la flexibilidad y el desempleo. Más allá de estas condiciones comunes, las desigualdades de origen social al interior de este grupo social son posibles de ser analizadas en el estudio de las transiciones e inserciones como procesos que no finalizan en el momento en que acceden a una posición estable en el mercado de trabajo. De esta forma, poner la lupa en las transiciones como procesos de periodos largos de tiempo, con aspectos multidimensionales e interacciones entre trabajo, estudio e inactividad permite dar cuenta de que, si bien los jóvenes comparten determinadas condiciones en el mercado de trabajo, para algunos la posibilidad de superarlas se torna más difícil que para otros.

Es decir, teniendo en cuenta las relaciones entre la segmentación del mercado de trabajo y el nivel de calidad y formalidad de los empleos que cada segmento crea, a edades tempranas las experiencias laborales no presentan grandes variaciones. Sin embargo, avanzada las trayectorias laborales, la educación y el estatus socioeconómico adquiere mayor importancia explicativa al momento de abordar las condiciones laborales de los jóvenes (Saraví, 2009). Las diferencia-

ciones entre las condiciones de empleo se tornan mayores y, por ende, la consolidación de las desigualdades. En el caso de los jóvenes de sectores populares, las inserciones laborales de tipo precarias pueden ser definitivas viéndose excluida la posibilidad de acceder a trabajos estables. De esta forma, las credenciales educativas, la segregación espacial y otras dimensiones de la desigualdad social adquieren un carácter acumulativo y forman parte de un proceso de acumulación de desventajas que interviene desigualmente en los procesos de transición (Saraví, 2009).

Desde una perspectiva similar, Deleo y Fernández Massi (2016) analizan las desigualdades intra e intergeneracionales en el acceso de jóvenes al mercado de trabajo, dando cuenta de la importancia de incorporar la rama de actividad y el tamaño del establecimiento como variables de análisis. A partir del procesamiento de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC) sostienen que en Argentina los sectores de construcción y comercio y esparcimiento son los que cuentan con mayor presencia de empleo juvenil, destacándose, a su vez, por un alto porcentaje de informalidad, bajos salarios e inestabilidad contractual. De esta forma, las autoras llegan a conclusiones que confirman los resultados de diversos estudios cualitativos sobre la desigualdad social, sosteniendo que

[Q]uienes han desertado del nivel medio de educación y quienes provienen de hogares de menores ingresos experimentan fundamentalmente rotaciones entre puestos no registrados, inactividad y desempleo. Por el contrario, aquellos de mayor educación exhiben más probabilidades de insertarse en un puesto registrado y de experimentar menores tasas de salida del empleo y mayores tránsitos hacia otra ocupación con similares características (Deleo y Fernández Massi, 2016, p. 25).

Frente a lo expuesto, se podría sostener que en las dinámicas que intervienen en los procesos de inserción laboral influyen múltiples desigualdades. Es así que los itinerarios de los jóvenes en el mundo laboral se encuentran cruzados por diversos procesos como la segregación territorial, la discriminación educativa, las desigualdades de

género. Sin embargo, sostenemos que a pesar de las relativas autonomías que las dimensiones de la desigualdad social poseen, el origen social constituye una variable central que delinea las otras y posibilita la construcción de una perspectiva de análisis que permite estudiar la articulación desigual de las distintas esferas de la vida de los jóvenes.

A modo de síntesis

Al inicio de este capítulo hicimos referencia al complejo proceso que implicaron los cambios en el mundo del trabajo acontecidos en las últimas décadas del siglo XX, involucrando múltiples dimensiones asociadas al empleo. La creciente tecnologización y robotización de los procesos de trabajo generaron momentos de incertidumbres para las teorías de los campos de la sociología y economía del trabajo. Sin embargo, desde la actualidad podemos entender que las teorías del fin del trabajo constituyeron una serie de respuestas y problematizaciones ante los cambios que el mundo económico y el proceso productivo estaba viviendo. La complejidad del capitalismo contemporáneo y las heterogeneidades que atraviesan la clase trabajadora constituyen ejemplos de la importancia de abordar los distintos procesos macrosociales que estructuran el mercado de trabajo, las trayectorias laborales y las formas de subjetivación de los procesos de trabajo.

Frente a estos últimos desafíos, surgen una serie de discusiones en torno a las posturas epistemológicas y metodológicas que es necesario enfrentar para comprender la complejización reinante en el actual mundo del trabajo y de los trabajadores. Es en este sentido que en el presente texto planteamos una serie de relaciones entre las transformaciones del capitalismo post crisis del año 1973 y sus incidencias en los estudios sobre transiciones de un grupo particular: los jóvenes.

Recuperando distintas investigaciones sobre los jóvenes y sus recorridos por el mundo del trabajo y otras instituciones de la sociedad, es posible sostener que las transformaciones del capitalismo contemporáneo influyeron en el paso de la linealidad a la heterogeneidad de las transiciones. Dicha heterogeneización de las transiciones de los jóvenes al mundo de la adultez implicó, también, la incidencia y com-

plejización de las tramas de la desigualdad social. Sin embargo, los jóvenes no conforman un grupo homogéneo y es posible encontrar importantes diferencias y desigualdades en su interior. Es aquí donde consideramos que el origen social constituye una dimensión central que es posible de ser retomada para la construcción de una perspectiva de análisis que ponga el eje en el estudio de los procesos macrosociales y sus influencias en la configuración de los distintos regímenes de transición.

Es decir, la hipótesis que recorre este texto se centra en sostener la siguiente premisa metodológica: es posible analizar los procesos de estructuración del mercado de trabajo, las transformaciones en la composición del capital y las condiciones que asume el empleo a partir del análisis de un grupo particular y las desigualdades reinantes en su interior. Tal cual planteó Reygadas: “Si la desigualdad tiene muchas caras, muchas aristas y muchas dimensiones, la búsqueda de la igualdad también es multifacética y tiene que desplegarse por diversas rutas” (2004, p. 25). De la misma forma, el análisis del mundo del trabajo y sus transformaciones debería recorrer distintos caminos que nutran y visibilicen la complejidad de los procesos sociales.

Referencias bibliográficas

- Bendit, R. (2015). Juventud y transiciones en un mundo globalizado. En A. Miranda (Ed.), *Sociología de la educación y transición al mundo del trabajo*. Buenos Aires: Editorial Teseo.
- Busso, M. y Pérez, P. (Coord.). (2016). *Caminos al trabajo: el mundo laboral de los jóvenes durante la última etapa del gobierno kirchnerista*. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.
- Chaves, M. (2010). *Jóvenes, territorios y complicidades. Una antropología de la juventud urbana*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- De la Garza Toledo, E. (1999). ¿Fin del trabajo o trabajo sin fin?. En J. Castillo (Ed.), *El trabajo del futuro*. Madrid: Complutense.
- Deleo, C. y Fernández Massi, M. (2016). Más y mejor empleo, más y mayores desigualdades intergeneracionales. Un análisis de la

- dinámica general del empleo joven en la posconvertibilidad. En M. Busso y P. Pérez (coords.), *Caminos al trabajo: el mundo laboral de los jóvenes durante la última etapa del gobierno kirchnerista*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Delich, F. (1997). *El desempleo de masas en la Argentina*. Buenos Aires. Flacso/Norma.
- Gorz, A. (1995). *Metamorfosis del trabajo. Búsqueda del sentido. Crítica de la razón económica*. Buenos Aires: Editorial Sistema.
- Gorz, A. (1998). *Misericordias del presente, riqueza de lo posible*. Buenos Aires: Paidós.
- Jacinto, C. (Comp.). (2010). *La construcción de las trayectorias laborales de jóvenes. Políticas, instituciones, dispositivos y subjetividades*. Buenos Aires: Teseo.
- Kymlicka, W. y Naye, N. (1997). El retorno del ciudadano. Una revisión de la producción reciente en teoría de la ciudadanía. *Agora*, 7.
- Mora, M. y De Oliveira, O. (2009). Los jóvenes en el inicio de la vida adulta: trayectorias, transiciones y subjetividades. *Estudios Sociológicos*, 27(79), 267-289. Recuperado de <https://estudiossociologicos.colmex.mx/index.php/es/article/view/269/269>
- Neffa, J. C. (2001). Presentación del debate reciente sobre el fin del trabajo. En E. De la Garza Toledo y J. C. Neffa (Coords.), *El futuro del trabajo - El trabajo del futuro*. Buenos Aires: CLACSO.
- Offe, C. (1995). Un diseño no productivista para las políticas sociales. En R. Lo Vuolo (Ed.), *Contra la exclusión. La propuesta del Ingreso Ciudadano*. Buenos Aires: CIEPP y Miño y Dávila Editores.
- Offe, C. (1996). Pleno Empleo. ¿Una Cuestión Mal Planteada?. *Revista Sociedad*, 9.
- Pérez, P. (2008). *La inserción ocupacional de los jóvenes en un contexto de desempleo masivo. El caso argentino entre 1995 y 2003*. Buenos Aires: Miño y Davila Editores / Ceil-Piette CONICET.
- Reygadas, L. (2004). Las redes de la desigualdad: un enfoque

multidimensional. *Política y Cultura*, 22, 7-25. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=26702202>

Rifkin, J. (1996). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo; el nacimiento de una nueva era*. Barcelona: Paidós.

Saraví, G. (2009). *Transiciones vulnerables. Juventud, desigualdad y exclusión en México*. México D.F.: Publicaciones de la Casa Chata.

Permanencia y cambios en el mundo del trabajo ante el desafío del nuevo modo de desarrollo.

El impacto de los cambios del proceso de trabajo sobre la salud de los trabajadores

Julio César Neffa

Introducción

La crisis del modo de desarrollo keynesiano fordista que emerge en los países más desarrollados a comienzos de los años 1970 dio lugar a muchos cambios en la modalidad adoptada por el modo de desarrollo que algunos autores caracterizan como “el nuevo espíritu del capitalismo” (Boltansky y Chiapello, 1999) distinto de la versión “calvinista” que describió magistralmente Max Weber. Desde ese entonces el estancamiento o la recesión, las privatizaciones, la desregulación de los mercados, el desempleo, la inflación y las reformas laborales flexibilizadoras predominan en el sistema productivo, interrumpiendo el largo ciclo consolidado desde la segunda postguerra mundial cuando predominaron el fuerte y sostenido crecimiento, el comercio internacional, el papel del Estado como productor y regulador, el pleno empleo, progresos en el derecho del trabajo y de la seguridad social, el incremento de los salarios reales y de la parte de los asalariados en el ingreso nacional. La búsqueda del aumento de las tasas de ganancias utilizó herramientas macro y microeconómicas acelerando la introducción del cambio científico y tecnológico para hacer una “economía de tiempo”.

Dentro de las numerosas innovaciones que se introdujeron vamos a intentar analizar una que está adquiriendo mucha importancia en nuestro medio. Se trata de los crecientes impactos del contenido y la organización del proceso de trabajo sobre la salud de los trabajadores, pero ya no solo sobre lo que se manifiesta en las dimensiones físicas, en el cuerpo humano, sino sobre los riesgos psicosociales en el trabajo, en sus dimensiones psíquicas (afectivas y relacionales) y mentales. Las investigaciones realizadas en los últimos años confirman esta hipótesis tanto en las actividades directamente productivas, como en los servicios (educación, salud, seguridad social), y no solo entre los asalariados que realizan tareas subordinadas y de ejecución. Son inherentes a todo tipo de trabajo.

Un trabajo más intenso y exigente impacta sobre la salud de los trabajadores

La variable determinante de la salud de los trabajadores, en sus tres dimensiones, es el contenido y la organización del proceso de trabajo, donde la materia prima o la información es procesada y transformada con el apoyo de herramientas, máquinas, nuevas tecnologías y software, usando fuentes de energía para dar lugar a un bien o a un servicio que tiene una utilidad social. Pero el factor decisivo es el trabajo humano, directo o indirecto, porque da valor a los productos. No obstante, los trabajadores no son agentes pasivos del proceso de trabajo y quieren lograr primero a cambio de su esfuerzo y compromiso una recompensa monetaria así como un reconocimiento moral o simbólico por su trabajo y los resultados.

El trabajo es una necesidad de la naturaleza humana, que le permite desarrollar las calificaciones y competencias del trabajador y porque al dar existencia a un nuevo producto, información o conocimientos y comunicarse y cooperar con otros, va construyendo su identidad. Es una actividad creativa porque requiere el ingenio para hacer frente a los problemas que surgen por incidentes, errores o falencias y que no estaban previstos por quienes diagramaron o dan las órdenes de ejecutar una tarea. Se establece siempre objetivamente una interrelación

directa entre el trabajo y la salud, que puede ser beneficiosa o perjudicial según la calidad de las condiciones y el medio ambiente de trabajo donde se desarrolla.

La satisfacción en el trabajo dependerá de varios factores: la capacidad del trabajador para hacer frente a las demandas psicológicas y a la intensidad del trabajo, si tiene la posibilidad de trabajar de manera autónoma y contar con un margen de maniobra para adaptar el trabajo prescripto por sus superiores y poder concretar la actividad a desarrollar. Debe tener la posibilidad de controlar su proceso de trabajo para adaptar el trabajo a sus propias capacidades y trabajar según su propio estilo para construir su identidad. Para alcanzar los objetivos que le fijan la empresa u organización, el trabajador necesita recibir tanto el apoyo técnico y el juicio evaluativo de la jerarquía de la organización, como el apoyo social de los compañeros de trabajo que también conocen las dificultades encontradas.

La fuerza de trabajo depende no sólo de su capacidad física, psíquica y mental sino también de su nivel de instrucción y de formación profesional, así como de las competencias acumuladas en su puesto de trabajo cuando pudo construir un conocimiento tácito a partir de la experiencia. Para lograr el objetivo que le propone o le exige la empresa u organización, el trabajador tiene que movilizar –de manera voluntaria o impuesta– su fuerza de trabajo (capacidades físicas, mentales y psíquicas), gastar energías para cargar y procesar información, vencer las dificultades o las resistencias que se le oponen, hacer esfuerzos y tomar cuidado para usar eficazmente los medios de trabajo (herramientas, equipos o computadoras) y soportar los riesgos del medio ambiente laboral. Pero al mismo tiempo en las “tareas de cuidado” (trabajos orientados a la preservación y el desarrollo de la vida del otro: enfermería, servicio doméstico, etc.), el trabajador debe asumir una carga psíquica y mental que son siempre fuente de fatiga y la mayoría de las veces provocan sufrimiento. Para preservar la salud, la carga global de trabajo resultante no debería desequilibrar sus capacidades de resistencia y de adaptación ni impedirle trabajar con un cierto margen de autonomía.

El contenido y la organización del proceso de trabajo crean fuertes condicionamientos pues según sea su configuración, el trabajador puede dar un sentido a su vida laboral, si considera a ésta como una actividad creativa, generadora de valor, un medio para su desarrollo personal, una manera de servir a la sociedad y de construir su identidad profesional. A su vez, puede constituirse en una ocasión para comunicarse, establecer relaciones de solidaridad, de intercambio y de cooperación con otros y así pasar de manera consciente a formar parte de un colectivo, con la posibilidad de aprender, de adquirir conocimientos y experiencias que se puedan valorar. Los riesgos psíquicos mentales y somáticos pueden ser la ocasión para que el trabajador movilice su sensibilidad, su inteligencia y su creatividad para transformar el trabajo y su organización. Pero para que eso sea durable, necesita la recompensa y el reconocimiento. Esto último sucede cuando el trabajo es juzgado por su utilidad económica por parte de la jerarquía de la organización dando lugar a una retribución, y también por su “belleza” o calidad, a nivel horizontal, por los compañeros de trabajo, los clientes y los usuarios, es decir según la conformidad con las reglas del trabajo u oficio, la calidad y por el estilo adoptado. El reconocimiento contribuye eficazmente al desarrollo de la personalidad, la construcción de la identidad y la conquista de la salud.

Los economistas son cuestionados por el cambio

Esta problemática es novedosa para los economistas “ortodoxos” para quienes los trabajadores son un mero factor de producción y en última instancia una mercancía, porque se analiza en términos de un mercado (de trabajo) cuyo uso tiene que ser flexible y cuyos costos deben disminuir para ser competitivos. El nuevo modo de desarrollo, para aumentar la productividad y reducir los costos unitarios, exige una mayor intensidad del trabajo que se busca con nuevas formas de organizar las empresas, la producción y el trabajo. Paradojalmente, muchos economistas heterodoxos han desviado su atención y dieron prioridad al estudio del capital y sus crisis, especialmente en sus dimensiones financieras, olvidando que este es el resultado de un traba-

jo acumulado, que su uso no solo desgasta los bienes de producción (obligando a amortizarlos en los balances), sino que provoca el desgaste y una erosión de la fuerza de trabajo con consecuencias sobre la salud física, psíquica y mental provocando dolor y sufrimiento. Ahora bien, aun cuando se percibe esto, y si bien se observa el deterioro salarial y los problemas de desempleo y precariedad con sus consecuencias sobre la reproducción de la fuerza de trabajo, la atención sólo ha privilegiado lo que es visible, objetivo y cuantificable, como son los accidentes de trabajo, las enfermedades profesionales o relacionadas con el trabajo, las incapacidades laborales y la muerte sobreviniente (todo lo cual implica costos para el sistema de seguridad social). Es una suerte de “miopía”.

Nada es más práctico que una buena teoría para estudiar estos problemas

Por esa causa quisiéramos llamar la atención sobre aspectos que han sido invisibilizadas y se consideran consecuencias naturales e irreversibles del trabajo que afectan a cada trabajador según sus capacidades y su equilibrio psicológico. Cuando se manifiestan los problemas de salud psíquica y mental provocados por las condiciones y medio ambiente de trabajo, la solución se busca primero en el tratamiento psicológico o psiquiátrico.

Nuestro enfoque es diferente: para estudiar estos problemas se necesita recurrir a varias disciplinas científicas (Ergonomía, Psicología del trabajo y de las organizaciones, Sociología, Medicina del trabajo, entre otras) y trabajar en equipo dada la complejidad de la actividad laboral y su dinamismo. Y para comprender integralmente la realidad las metodologías deben ser cuantitativas y cualitativas, hay que recurrir a la medicina del trabajo, a estudios ergonómicos objetivos y sobre todo tratar de captar las vivencias y percepciones de los trabajadores en situación de trabajo. Este enfoque es exigente y costoso, pero nos ha dado buenos resultados (Neffa, 2015; Neffa y Henry 2017).

Teóricamente, los precursores del estudio de los factores de riesgo psicosociales en el trabajo (RPST) son bien conocidos. Todos ellos se

inspiraron en las intuiciones de Selye (1956), quien acuñó a comienzos de los años 1930 el concepto de estrés, inspirándose en principios de la física y la biología: la capacidad de resistencia y de adaptación de un sujeto frente a una presión, amenaza o peligro exterior.

Karasek (1979) formula la problemática en términos de confrontación de las exigencias psicológicas del trabajo o su cantidad que se imponen al trabajador y por otra parte la autonomía y el grado de control del que este dispone para llevarlo a cabo. Sus investigaciones pusieron de manifiesto que en la mayoría de los casos las exigencias eran fuertes o intensas y que los trabajadores tenían poco margen de autonomía, debido esencialmente a la organización rígida del trabajo. Solo una minoría disponía de un amplio margen de maniobra para hacer frente a exigencias débiles o moderadas. Johnson, Hall y Theorell (1988) perfeccionaron este enfoque afirmando que si aquellos lograban continuar trabajando, adaptándose y resistiendo (como intuyó Selye pero en términos individuales), era porque había un apoyo técnico por parte de los empresarios o directivos que le asesoraban o enseñaban cómo responder a las dificultades, y/o un apoyo social de los compañeros de trabajo que solidariamente los contenían, transmitían sus saberes productivos o tomaban a su cargo una parte de la tarea.

Siegrist y Marmot (2004) y Siegrist (2013) proponen un enfoque complementario: la relación o confrontación entre la intensidad del trabajo y la recompensa (monetaria) recibida a cambio. Sus investigaciones comprobaron que la mayor parte de los trabajadores debía hacer un trabajo intenso pero consideraban que la remuneración otorgada estaba por debajo de su esfuerzo y que esto deterioraba la salud. Por otra parte, comprobó luego que los trabajadores no solo tenían necesidad y un derecho a una recompensa justa, sino que necesitaban un reconocimiento moral y simbólico por el trabajo realizado y a veces esto último compensaba la escasez de la remuneración. Pero al igual que en las investigaciones de Karasek, la mayoría de los trabajadores vivía situaciones de desequilibrio e inequidad entre la intensidad de su trabajo y la recompensa recibida. La explicación objetiva se buscaba

en el contexto económico y social y en la lógica de producción y de acumulación del capital.

El aporte de los juristas como Folger y Cropanzano (1998) y especialistas en teorías de la organización pusieron luego el acento en la justicia organizacional, es decir, en las relaciones intra-organizacionales e interpersonales que predominan dentro de una organización y que pueden dar lugar a discriminación; injusticias en cuanto a salarios y posibilidades de promoción; comportamientos de hostigamiento y acoso, incluso sexual; conflictos sociales y laborales dentro del personal y con jefes o supervisores; posibilidad de ser víctimas de despidos o de sanciones injustificadas y que se restrinja la libertad sindical. En la Universidad de Barcelona y en las Comisiones Obreras (CC.OO) de España se procesaron y adaptaron los enfoques nórdicos inspirados en Karasek, el COOPSOC y dieron lugar al método ISTAS, en sus diversas versiones –corta para autodiagnóstico, mediana y larga para tareas de investigación– para identificar la existencia e intensidad del estrés y elaborar políticas cooperativas de prevención a nivel de la empresa, buscando el compromiso de los empleadores (Copsoq e ISTAS, 2010). Este método es muy utilizado no solo en España, sino también en Chile y Colombia.

Las nuevas perspectivas teóricas

Tomando en consideración estos valiosos aportes, nuestro equipo constituido en el CEIL del CONICET y en las universidades de La Plata, Moreno, Jauretche y Nordeste buscó complementar y profundizar esos análisis con la contribución de colegas franceses que desde hace varias décadas desarrollaron numerosas actividades en nuestro país. Desde allí llegamos a la sistematización de los factores de riesgos psicosociales en el trabajo a los cuales nos referiremos a continuación.

En primer lugar el aporte del ergónomo Alain Wisner (1988) quien observó la diferencia entre el trabajo prescrito por los empresarios o la organización y por otra parte la actividad efectivamente desarrollada por el trabajador, porque éste debe esforzarse, ser creativo y movilizar su astucia para hacer frente a las interrupciones involuntarias y no

programadas, a los defectos de la prescripción, a los incidentes involuntarios que impiden o dificultan realizar la tarea tal como se había previsto y en el tiempo fijado. Y esta creatividad de los trabajadores es posible por sus capacidades cognitivas, muchas veces desarrolladas gracias a la experiencia acumulada. Pero esto ponía de manifiesto que las prescripciones estaban redactadas escuetamente según el trabajo estipulado en el Convenio Colectivo o el Estatuto Profesional, mientras que la actividad desarrollada en la realidad era mucho más compleja y exigente. Es decir que excedía su equivalencia respecto del salario percibido, pero estaba naturalizada como un dato irreversible su predisposición para aceptar esa desconsideración de su trabajo.

Posteriormente Christophe Dejours y Gernet (2012) y sus colegas de CNAM (Clot, 2004), descubren que la Psicopatología laboral tenía limitaciones pues el trabajo no solo estaba en el origen de las patologías sino que, dada su centralidad, su contenido y su organización puede ser tanto un operador de salud constructor del equilibrio o, por el contrario, constituir una restricción al desarrollo personal con efectos patológicos y desestabilizadores para la salud son, o pueden ser, tanto un operador de salud, constructor del equilibrio o, por el contrario, constituir una restricción al desarrollo personal con efectos patológicos y desestabilizadores para la salud (Dejours, 1998). Es así que nace la Psicodinámica del Trabajo, una de cuyas hipótesis es que una acción humana provoca al mismo tiempo sufrimiento y placer, y que para continuar desarrollándolo sin sufrir daños psíquicos y mentales, es necesario sublimar el sufrimiento. Esto sucede si al menos se le encuentra un sentido a las actividades laborales, se recibe una recompensa y reconocimiento adecuados, se toma conciencia de su utilidad social y se fortalece el sentimiento de ser parte de un colectivo donde hay comunicación y cooperación mutuas. La centralidad del trabajo se constata en los procesos de alienación provocada por la intensificación y también cuando falta o escasea en situaciones de desempleo y precariedad. Es un mediador entre los seres humanos y la naturaleza y por todo eso es un concepto indisoluble de una teoría sobre la sociedad.

El contenido y la organización del proceso laboral pueden desestabilizar las capacidades psíquicas y mentales del trabajador cuando superan las capacidades de resistencia y de adaptación. Pero si dicha organización deja un margen de autonomía, de control y la jornada no es agotadora, existe la posibilidad de transformar el sufrimiento psíquico soportado en placer (Dejours, 1986). Los trabajadores no permanecen pasivos frente a los riesgos, y si no logran eliminarlos se defienden individual o colectivamente, elaborando estrategias, sin que por eso aquellos desaparezcan.

Los estudios de Hirata y Kergoat (1997) hicieron un aporte importante al poner en evidencia la división sexual del trabajo –que discrimina a las mujeres asignándoles tareas de ejecución, subordinadas, mal pagas y de menos prestigio– y la existencia de una doble jornada, cuando las mujeres desarrollan un actividad profesional fuera del hogar, pero no son relevadas de las tareas domésticas que siguen quedando mayormente a su cargo. Es decir que ellas trabajan efectivamente más horas por semana que los varones de la familia y lo hacen también en días feriados y vacaciones. Y esa situación se admite como natural y estable.

El enfoque de los riesgos psicosociales en el trabajo (RPST)

Es prolongando esas líneas de pensamiento que a fines de la década pasada Michel Gollac y otros colegas de un colectivo de investigadores llevaron a cabo un importante trabajo, a pedido de las autoridades francesas, de donde surge el esquema de análisis que hemos adaptado y utilizado en Argentina: “Los factores de riesgos psicosociales en el trabajo” (Neffa, 2015).

La diferencia esencial con otros enfoques es que considera que la variable determinante de las condiciones de trabajo y su impacto sobre la salud de los trabajadores está en el contenido y en la organización del proceso de trabajo, que no solo permite la extracción del plusvalor, sino que también puede deteriorar la salud de los trabajadores. El proceso de trabajo consiste en la articulación entre el uso de la fuerza

de trabajo con las tres dimensiones que hemos descripto, que se aplica con una finalidad sobre los objetos de trabajo (materia prima, productos semielaborados, información) con el apoyo de medios de trabajo (herramientas, maquinas, tecnologías informatizadas) y energía, para producir bienes, servicios, procesar informaciones o generar conocimientos que tienen una utilidad social porque permiten satisfacer necesidades (Laurell y Márquez, 1983).

Para contener o evitar la caída de las tasas de ganancia, la división social y técnica del trabajo se ha modificado desde los orígenes del capitalismo y, cada vez que emerge una crisis, ésta se transforma y se introducen nuevas formas de organización de las empresas, de la producción y del trabajo, para intensificarlo y hacer frente a la competencia internacional recurriendo a la flexibilización de sus modos de gestión y a la reducción de los costos laborales (directos e indirectos). Eso provoca o incrementa los riesgos:

Un factor de riesgo (peligro) es la propiedad intrínseca o la capacidad potencial de un agente, proceso o situación (incluido el medioambiente de trabajo, la organización del trabajo y las prácticas laborales con consecuencias negativas para la organización) de causar daño o efectos adversos para la salud en el trabajo (OIT, 2016).

Los seis factores de riesgos que de eso derivan son esquematizados de la siguiente manera, a partir de Gollac (2011):

1. *La demanda psicológica y el esfuerzo requerido para ejecutar la actividad* está originada por la cantidad, el ritmo y la intensidad del trabajo que determinan la carga psíquica, mental y global de trabajo, la duración del tiempo de trabajo y su configuración (diurno, nocturno, por turnos, en horarios anti-sociales), así como la complejidad de la actividad que implica para el trabajador el uso de sus recursos y competencias cognitivas para hacer un trabajo exigente y de calidad asumiendo responsabilidades.

2. Las *exigencias emocionales* son a veces inherentes al trabajo y casi connaturales. Llevar a cabo la actividad implica a veces controlarse para tener que soportar pasivamente violencia, insul-

tos y amenazas, tener que fingir, sonreír de manera forzada y ser gentiles a fin de fidelizar a los clientes, ocultar en el lugar de trabajo el miedo a los accidentes, a la violencia, al acoso y el temor de fracasar en la actividad. Los trabajadores sienten a menudo la necesidad de esconder o de controlar las propias emociones (con el objetivo de aparentar no tener miedo, o no mostrar empatía, porque eso complicarían su trabajo) para poder llevar a cabo eficazmente la actividad y sin demoras.

3. *La autonomía en el trabajo* consiste en la posibilidad de ser actor, poder controlar y conducir su propia vida profesional y tener la posibilidad de participar en la adopción de decisiones, todo lo cual requiere del uso y desarrollo de sus calificaciones y competencias profesionales que requiere la realización de la tarea y seguir aprendiendo. Pero la excesiva división técnica y social del trabajo que da lugar a trabajos repetitivos y rutinarios desprovistos de interés y que impiden o limitan el pleno uso de sus facultades mentales, le restan autonomía al trabajador, se subestiman o desconocen sus calificaciones y competencias, quitándole estímulos para involucrarse en el trabajo.

4. *Las relaciones sociales en el trabajo (horizontales) y las relaciones de trabajo (verticales)* son importantes y múltiples porque se refieren a los compañeros de trabajo, a los jefes directos y la jerarquía, a la organización en sí misma como empleadora y finalmente cada vez más a los pacientes y sus familiares, los clientes o usuarios. Dichas relaciones, entendidas como la totalidad de los intercambios dinámicos que los sujetos desarrollan con los diferentes actores de su entorno laboral, pueden constituir un aspecto positivo o un factor negativo de los riesgos psicosociales en el trabajo (RPST). Las relaciones que las personas establecen en sus lugares de trabajo pueden crear las condiciones para que estos se integren y se consideren parte de un equipo, en el cual exista un reconocimiento a su tarea, se sientan valorados por sus calificaciones y competencias, sean tratados de manera justa y perciban que realizan algo útil por los demás. A veces la jerarquía, con el objeto de intensificar el trabajo y aumentar la productividad, estimula la

competitividad entre los trabajadores de una misma sección, o entre oficinas, haciéndolos jugar como si fueran niños incentivados a competir entre sí y premiar a quienes producen más y trabajan más rápido. El clima social en el lugar de trabajo debe ser adecuado y estimulante de modo que el trabajador encuentre placer y se involucre y no sea objeto de injusticias, hostigamiento, acoso sexual, violencia física o verbal, y como integrante del colectivo de trabajo pueda comunicarse y cooperar con otros para transmitir conocimientos, experiencias y seguir aprendiendo, así como recibir el apoyo social (de los compañeros) y apoyo técnico (de los jefes o la jerarquía) para hacer frente a las dificultades y lograr los objetivos. Hemos constatado en diversas investigaciones que con frecuencia esas relaciones son a menudo conflictivas, hacen daño y provocan sufrimiento, incrementándose cuando se tiene la sensación de ser víctimas de una explotación.

5. *Los conflictos éticos y/o de valores* surgen de la multiplicidad de situaciones que los trabajadores vivencian en sus procesos de trabajo y que pueden configurarse como negativas en tanto afectan de modo particular a sus creencias, valores, normas y convicciones, provocando sufrimiento y siendo susceptibles de producir daños sobre su salud integral (bio-psico-social). Estos conflictos se pueden generar cuando el trabajador ve impedida la posibilidad de trabajar con calidad y respetar las reglas de la profesión porque sus medios de trabajo funcionan de manera imperfecta, recibe insumos de mala calidad, tiene que trabajar apurado, hay cortes de luz, se “cae el sistema” o falla la logística. El conflicto se manifiesta también cuando sufre éticamente porque tiene la obligación de hacer cosas con las cuales no está de acuerdo o con las que claramente está en desacuerdo, cuando tiene el sentimiento de hacer un trabajo inútil o que es considerado como tal por los compañeros, siendo entonces desprestigiado por la sociedad. El conflicto surge cuando se tiene la vivencia o el sentimiento de que no se es reconocido moralmente por la organización.

6. *La inseguridad en la situación de trabajo y la estabilidad en el empleo*, es una situación que puede ocurrir cuando se es víctima

del desempleo, pero también cuando éste es inminente o constituye una amenaza. Si el trabajo y el empleo se precarizan y el salario es insuficiente, se corre el riesgo de una retrogradación en las categorías del convenio o del estatuto, o que pueden dejar personal sin tareas luego de fusiones y concentraciones provocadas por procesos de reestructuración económica o reformas administrativas. Esta sensación se manifiesta dramáticamente si el puesto de trabajo es de carácter precario, no está registrado ante los organismos de seguridad social o si el porvenir es incierto debido a las crisis corriendo el riesgo de suspensiones, disminución de horas extras. También cuando no se perciben posibilidades ciertas de hacer carrera dentro de la empresa u organización o ven sus posibilidades de ascenso bloqueadas por restricciones presupuestarias, porque existe discriminación o nepotismo. Lo mismo sucede cuando sienten inquietud o temor ante la introducción de nuevas tecnologías o formas de organizar el trabajo para cuyo uso no han sido formados, y si el contenido y la nueva organización del trabajo los hacen tomar conciencia de que no podrán mantenerse en actividad en ese puesto hasta llegar la edad jubilatoria. La inseguridad y la inestabilidad en el empleo constituyen un factor de riesgo para la salud de los trabajadores, porque eso reduce su grado de control de la situación, por el miedo de perder el empleo, quedarse sin salarios y seguridad social, de ver retrasada su promoción, y tener que reconvertirse para acceder a otro empleo.

El impacto de los RPST sobre la salud psíquica y mental de los trabajadores

Como se ha desarrollado más arriba, la unidad sustancial de los seres humanos genera una directa interrelación entre la dimensión física y biológica y las dimensiones psíquicas y mentales. Si una de ellas es vulnerada por el dolor o el sufrimiento, tiene repercusiones sobre las demás. Esta relación ha sido con frecuencia invisibilizada y se han naturalizado los dolores y el sufrimiento provocados por las condiciones en que se ejecuta el trabajo, considerando que se está frente a una situación irreversible y que fatalmente el trabajo tendrá impactos negativos sobre el trabajador, que debe aceptarlos de manera pasiva o

en contrapartida recibir una prima monetaria en compensación por el deterioro de su salud.

Con respecto a los impactos de los riesgos psicosociales en el trabajo sobre la salud psíquica y mental, las conclusiones a las cuales llegaron los estudios epidemiológicos muestran que si se dan ciertas condiciones negativas, esos trabajadores están predispuestos para ser víctimas de lesiones y accidentes o de contraer diversas enfermedades (Kristensen, 1996) en ciertas condiciones:

- Cuando se trabaja con alta presión (estrés) provocada por exigentes demandas psicológicas y cuando para ejecutar la actividad se dispone de un escaso margen de autonomía y de control sobre el proceso de trabajo,
- Si el trabajo es muy intenso, supera las capacidades de resistencia y adaptación de los trabajadores y en contrapartida no se obtiene una recompensa y un reconocimiento justos,
- Si no se cuenta con el apoyo social (de los compañeros) y el apoyo técnico (de los superiores o supervisores) para llevar a cabo la actividad, y poder compensar con su creatividad las insuficiencias del trabajo prescripto,
- Si la recompensa monetaria no es percibida como adecuada al trabajo realizado y no hay un reconocimiento por parte de la jerarquía y de los compañeros de trabajo con respecto al esfuerzo, la dedicación y el involucramiento.

Si bien el contenido de los riesgos psicosociales en el trabajo tiene primero repercusiones sobre las dimensiones psíquicas (aspectos afectivos y relacionales) y mentales, como hemos insistido a lo largo de todo el texto, dada la naturaleza de los seres humanos, estos fenómenos también se somatizan y se manifiestan finalmente en el cuerpo como lo han demostrado numerosas investigaciones (mencionadas en Neffa, 2015).

Dentro de las empresas y otras unidades de producción, la organización del proceso de trabajo provoca o predispone para que surjan

comportamientos de hostigamiento, acoso sexual, violencia física o verbal, el *burnout* (síndrome de agotamiento emocional que es muy frecuente en las tareas de cuidado), la adicción al consumo de drogas o de alcohol (como una forma de compensar las inclemencias del tiempo, la fatiga, las tensiones o la insatisfacción provocada por el trabajo), la adicción al trabajo como efecto de los sistemas de remuneración según el rendimiento o como una actitud para lograr premios o ascensos a puestos muy competidos. Son comportamientos ocultados o subestimados por vergüenza o pudor. En esas condiciones de incremento de la fatiga, los profundos y súbitos cambios en la organización de las empresas, de la producción y del trabajo provocan desequilibrios emocionales, y pueden a mediano o largo plazo crear las condiciones, o predisponer, para el *burnout*, para las depresiones prolongadas, el suicidio (se registraron estadísticas preocupantes en France-Telecom y la empresa Renault en Francia) o el Karoshi (muerte súbita en el lugar de trabajo debido a su intensificación) como se comprobó en el modelo japonés.

Pero la novedad constatada por numerosos estudios epidemiológicos es que estos riesgos psíquicos y mentales con el correr del tiempo se somatizan, dada la estrecha relación que tienen con el cuerpo humano y explican las enfermedades que aparecen en trabajadores que están sometidos a trabajos intensos, con elevadas exigencias en materia de productividad y calidad, que disponen de poca autonomía y deben soportar una elevada división social y técnica del trabajo impuesta, que tienen recompensas por debajo de lo que consideran justo en función del esfuerzo, de la movilización de sus calificaciones y competencias, del involucramiento emocional que ponen en juego y porque no reciben el reconocimiento de sus superiores o de sus pares.

Los más frecuentes son: enfermedades cardiovasculares, trastornos músculo esqueléticos (TME), trastornos gastrointestinales (dispepsia, úlcera péptica, síndrome del intestino irritable, enfermedad de Crohn, colitis ulcerosa), efectos inmunológicos, depresiones prolongadas, y otros impactos frecuentes sobre la salud como fatiga generalizada, perturbaciones del sueño y del humor, perturbaciones hormo-

nales, variaciones de peso, perturbaciones de la fertilidad, patologías durante el embarazo y la percepción de “dolores inespecíficos”.

Todas ellas provocan sufrimiento y dolor, dañan la salud, pero además provocan ausentismo laboral, perturban e interrumpen el funcionamiento de las empresas y organizaciones, generan conflictos sociales y laborales, incrementan los costos, y requieren mayor presupuesto para los servicios públicos de salud y seguridad social. Pero estas dimensiones económicas, cuya magnitud es creciente en todos los países según la OIT, no son relacionadas con las profundas causas visibles e “invisibles” que los provocan.

Reflexiones y perspectivas

Postulamos que, desde el marco teórico que sustenta nuestras investigaciones, el trabajo no es patógeno. La variable determinante del impacto sobre la salud de los trabajadores es esencialmente el contenido y la organización del proceso de trabajo. Son las deficientes condiciones y medio ambiente de trabajo y los desequilibrios en los factores de riesgo psicosociales los que originan sufrimiento, lesiones, predisponen para sufrir accidentes de trabajo, enfermedades profesionales que se manifiestan con dolores en el cuerpo y los problemas de salud psíquica y mental. Esta afirmación abre una serie de desafíos e interrogantes a los economistas para quienes “el trabajo es un valor central que permanece” y la salud integral de los trabajadores –generadores del valor– es uno de los objetivos prioritarios de los modos de desarrollo:

- Hacer visible los RPST, porque han sido ocultados, naturalizados, invisibilizados, subestimados o negados para reducir los costos de la prevención y se los ha excluido de los listados de enfermedades reconocidas por la legislación del trabajo,
- Mostrar que los RPST son problemas colectivos y no individuales, que son provocados por el contenido y la organización del proceso de trabajo y la forma adoptada por la relación salarial,
- Afirmar que los RPST no son una fatalidad porque la prevención es posible y necesaria,

- No buscar una solución simple e inmediata a dichos problemas considerándolos de naturaleza psicológica, caracterizándolos como problemas relacionados con las características individuales de la personalidad, propios de personas de carácter débil y que no pudieron resistir. Es decir culpabilizando a las víctimas y estigmatizándolas.

El desafío consiste en que para buscar soluciones de fondo se deben atacar las causas y tratar de cambiar el contenido y la organización del proceso de trabajo, para “humanizarlo”, como ya lo propuso la OIT ¡en 1974!

La garantía para que se identifiquen esos problemas es que se asegure la libertad de expresión de la subjetividad y se escuche a los trabajadores que los padecen, a fin de que sus representantes tengan la posibilidad de participar para adoptar medidas de prevención por medio de Comités Mixtos de Salud, Seguridad y Condiciones de Trabajo, constituidos a nivel de la rama de actividad o del sector y de las empresas u organización, derecho que a la fecha la legislación nacional no ha reconocido.

La condición necesaria para que la prevención se instaure y tenga éxito es el desarrollo de un sólido programa de información, formación y concientización sobre estos temas tanto por iniciativa de la gerencia y de los responsables de la gestión de las relaciones de trabajo, como por parte de los dirigentes, delegados, militantes sindicales y trabajadores en general, que esté dirigido al conjunto del personal de las empresas u organizaciones, estén o no afiliados al sindicato que los representa.

Queda por delante una inmensa tarea: la de elaborar una política de Estado, consistente en un programa específico de prevención, partiendo del análisis y diagnósticos resultado de estudios e investigaciones multi o pluridisciplinarias, promovido con participación de los empleadores (para no impedir la realización de investigaciones en los lugares de trabajo), los trabajadores y sus respectivas organizaciones, con el apoyo de las universidades y centros de investigación especializados. Es decir que se trata de un problema cuya solución de fondo es política.

Pero siempre encontraremos límites para lograrlo, pues desde que se instauró la división técnica y social del trabajo, el control del proceso de trabajo fue retirado de la esfera de influencia de los trabajadores que lo ejecutan.

Referencias bibliográficas

- Boltanski, L. y Chiapello, E. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard.
- Clot, Y. (2004). Travail et sens du travail. En P. Falzon, *Ergonomie*. Paris: PUF.
- CoPsoQ e ISTAS. (2010). *Manual del método CoPsoQ-istas21 (Version1.5) para la evaluación y prevención de los riesgos psicosociales: para empresas con 25 o más trabajadores y trabajadoras*. Barcelona: ISTAS.
- Dejours, C. (1986). *Le corps entre biologie et psychanalyse: essai d'interprétation comparée*. Paris: Payot.
- Dejours, C. (1998). *Souffrance en France: La banalisation de l'injustice sociale*. París: Seuil.
- Dejours, C. y Gernet, I. (2012). *Psychopathologie du travail*. París: Elsevier Masson.
- Folger, R. y Cropanzano, R. (1998). *Organizational justice and human resource management*. London: Foundation for organizational science / SAGE .
- Gollac, M. (Dir.). (2011). *Mesurer les facteurs psychosociaux de risque au travail pour les maîtriser*. París: Ministère du Travail, de l'Emploi et du Dialogue Social.
- Hirata, H. y Kergoat, D. (1997). *La división sexual del trabajo: permanencia y cambio*. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad / Centro de Estudios de la Mujer de Chile, PIETTE/CONICET.
- Johnson, J., Hall, E. y Theorell, T. (1988). Combined effects of job strain and social isolation and cardiovascular disease morbidity and mortality in a random sample of Swedish male working population. *Scandinavian Journal of Work, Environment and Health*, 15(4), 271-279.

- Karasek, R.A. (1979). Job demands, job decision latitude, and mental strain. Implication for job redesign. *Administrative Science Quarterly*, 24(2), 285-308.
- Kristensen, T.S. (1996). Job stress and cardiovascular disease: a theoretic critical review. *Journal of Occupational Health Psychology*, 1(3), 246-260.
- Laurell A. C. y Márquez, M. (1983). *El desgaste obrero en México, Proceso de producción y salud*. México D.F: ERA Editorial.
- Neffa J. C. y Henry M. L. (Coords.). (2017). ¿Quién cuida a los que cuidan? Los riesgos psicosociales en el trabajo en los establecimientos privados de salud. *Documento de trabajo N°1*, Instituto de Investigaciones Administrativas, FCE UNLP.
- Neffa, J. C (2003). *El trabajo humano. Contribución al estudio de un valor que permanece*. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad /CEIL-PIETTE-CONICET/ Lumen.
- Neffa, J. C. (2015). *Los riesgos psicosociales en el trabajo: una contribución a su estudio*. Recuperado de Centro de Estudios e Investigaciones Laborales -CEIL-CONICET: <http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2015/11/Neffa-Riesgos-psicosociales-trabajo.pdf>
- OIT. (2016). *Resultado de la Reunión de expertos sobre la violencia contra las mujeres y los hombres en el mundo del trabajo. Informe del Director General*. Ginebra: OIT.
- Selye, H. (1956). *The stress of life*. New York: McGraw-Hill Paperbacks.
- Siegrist, J. (2013). *Reconnaissance et santé au travail : de l'évidence scientifique à l'action*. Ponencia presentada en Colloque International DIM GESTES: Quelles actions pour un autre travail, Montrouge, Francia.
- Siegrist, J. y Marmot, M. (2004). Health inequalities and the psychosocial environment –two scientific challenges. *Social Science and Medicine*, 58, 1463-1473.
- Wisner, A. (1988). *Ergonomía y condiciones de trabajo*. Buenos Aires: Humanitas.

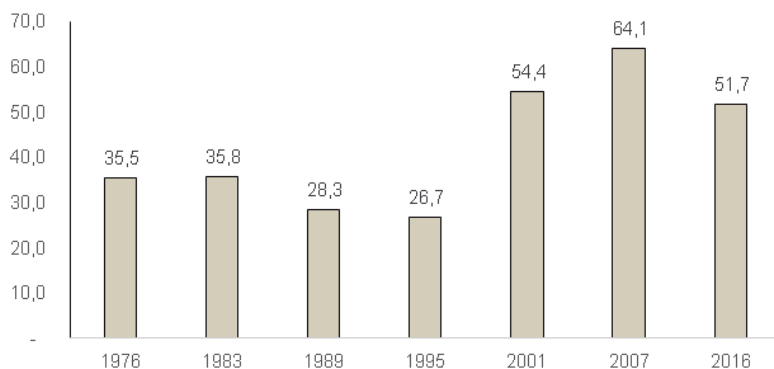
Capital extranjero, perfil productivo y dependencia en la Argentina contemporánea. Una mirada estructural

Martín Schorr

Evolución del capital extranjero en las últimas décadas

Durante el último cuarto de siglo el capital extranjero reforzó de modo notable su peso en la economía argentina, lo que contribuyó a afianzar aún más la dependencia nacional (**Gráfico 1**). En la primera mitad de la década de 1990 el grueso de la inversión extranjera directa se dirigió al sector no transable, especialmente hacia los servicios públicos privatizados en asociación con grandes capitales locales, mientras que en el segundo lustro la extranjerización se manifestó en numerosas actividades económicas y fue intensa en el sector productivo, en particular en aquellas actividades que contaban (y cuentan) con ventajas comparativas como la producción agroindustrial, la minera, la petrolera y la de otros *commodities*. En las dos etapas las tendencias aludidas se inscribieron en una centralización de capital sumamente pronunciada y trajeron aparejada una fenomenal desnacionalización de la economía: en gran medida a raíz de la adquisición de una vasta cantidad de empresas nacionales por parte de actores foráneos, la Argentina pasó a ocupar uno de los primeros lugares en el *ranking* de países con mayor presencia del capital transnacional.

Gráfico 1. Argentina. Participación de las empresas controladas por capitales extranjeros en las ventas totales de las 200 firmas más grandes del país, 1976-2016 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado y Prensa Económica*.

En ese marco, ni el resurgimiento en los elencos gubernamentales de discursos favorables a un “capitalismo nacional”, ni el renovado, aunque acotado, protagonismo de firmas de capital local (privadas y estatales) supuestamente interesadas en desarrollar el mercado interno, lograron bajo los gobiernos del kirchnerismo revertir en términos estructurales el proceso de extranjerización.

En esta etapa histórica se reconocen dos momentos con lógicas distintas. Hasta 2007 se asistió a un notable incremento en la gravitación del capital transnacional, a tal punto que, según se desprende de las evidencias provistas por el Gráfico 1, al final del mandato de Néstor Kirchner las empresas extranjeras dieron cuenta de casi el 65% de la facturación total de la cúpula empresarial (las 200 compañías más grandes del país). El segundo momento es contemporáneo con las dos presidencias de Cristina Fernández de Kirchner (CFK) y se asoció a una cierta reversión del proceso de extranjerización. No obstante, al final de esa gestión el predominio transnacional en la cúspide del poder económico de la Argentina seguía siendo pronunciado: las corporaciones foráneas concentraban más del 50% de las ventas agregadas de la elite empresaria local.

En esa reversión parcial de la extranjerización asumieron un papel importante tres fenómenos. En primer lugar, entre esos años YPF dejó de estar controlada por la española Repsol: primero a instancias de la adquisición de una cuota-parte accionaria por parte del grupo local Petersen (familia Eskenazi) y luego, en 2012, con motivo de la decisión estatal de expropiar la mayoría del capital social de la que constituye la empresa más grande del país. En segundo lugar, tuvo lugar un avance de las empresas privadas nacionales, lo que se vincula con la expansión de firmas pertenecientes a grupos económicos con una sólida presencia en la cúpula estructurada fundamentalmente a partir de las ventajas comparativas existentes, así como de otros que hasta entonces no habían integrado el panel o no tenían una presencia destacada en él. En este último caso, se trata de organizaciones con eje en actividades mayormente no transables y reguladas por el Estado, como los servicios públicos, la obra pública y un puñado de sectores favorecidos con regímenes promocionales específicos. En tercer lugar, se asistió a un avance acotado de la presencia estatal dentro de las grandes firmas.¹

Patrones de radicación del capital extranjero

Como se desprende de la información que suministra el **Cuadro 1**, el predominio extranjero se manifiesta en numerosos sectores y resulta particularmente intenso en aquellas actividades que tuvieron un rol protagónico en la expansión económica verificada en distintos tramos del kirchnerismo, y que en muchos casos han ganado predominio en lo que lleva de transcurrida la presidencia de Macri (**Cuadro 2**): agroindustrias, armaduría automotriz, industrias químicas y refinadoras, siderurgia, minerales no metálicos, minería, comercio de productos agropecuarios. Además, los capitales transnacionales tienen una presencia destacada en diversos servicios, como la telefonía celular, la medicina privada, los servicios petroleros y el sector financiero (en este último caso, sea a partir de la propiedad de bancos y otras entidades o mediante la concreción de una amplia gama de inversiones especulativas).

¹ Sobre la trayectoria del gran capital nacional al cabo de la experiencia kirchnerista se sugiere consultar Schorr, 2018.

Cuadro 1. Argentina. Cantidad de empresas controladas por capitales extranjeros en la cúpula empresaria local*, distribución sectorial de las ventas de las empresas extranjeras y peso del capital extranjero en las distintas actividades económicas, 2016 (en valores absolutos y porcentajes)

Actividad principal	Empresas	Distribución sectorial de las ventas	Peso en las ventas de la actividad	Principales empresas**
Industria	65	60,2	64,8	Toyota, Cargill, Volkswagen, Bunge, Shell, Louis Dreyfus, Ford, Oleaginosa Moreno, General Motors, Peugeot-Citroën, Unilever, Quilmes, Renault, FCA (Fiat), Mercedes Benz, PBB-Polisur, Monsanto, Danone, Acindar, Massalin Particulares, Mondelez, Coca Cola, Nobleza Piccardo, Loma Negra, Adidas, Nestlé
Comercio	16	17,8	58,4	Jumbo, Carrefour, Nidera, Wal-Mart, Cencosud, Supermercados Día, Noble, Toepfer, Makro, ADM
Servicios	22	16,7	38,4	Claro, Telefónica Móviles, Swiss Medical, Telefónica de Argentina, Directv, Juncadella, Dell América Latina, IBM, Lan Argentina, Omint, Codere, Baker Hughes
Petróleo	5	2,9	12,5	Wintershall, Sinopec, Total Austral, San Antonio
Minería	4	2,4	100,0	Gold, Alumbreira, Oroplata, Cerro Vanguardia
Total	112	100,0	51,7	---

* Se trata de las 200 empresas más grandes del país de acuerdo a sus respectivas ventas anuales (no se incluyen firmas del sector financiero y el agropecuario, salvo las abocadas a la comercialización de granos).

** Las empresas se ordenan de modo decreciente en función del monto de sus ventas en 2016.

Fuente: Elaboración propia en base a balances empresarios y revistas *Mercado y Prensa Económica*.

El peso y la centralidad de los oligopolios foráneos se vuelven aún más gravitantes cuando se evalúa su ponderación en el comercio exterior. Este hecho es sumamente significativo ya que se trata de un número acotado de corporaciones extranjeras que ejerce un control ostensible sobre una parte relevante de las divisas generadas en el país por la vía exportadora (a fines del kirchnerismo las empresas transnacionales que formaban parte de la elite empresaria dieron cuenta de más del 40% de las exportaciones realizadas desde la Argentina). A ello cabría adicionar el rol real o potencial de la inversión extranjera (ya sea directa o de portafolio) en la “financiación” de la balanza de pagos, así como en su “desfinanciación” a través de diversos mecanismos (remisión de utilidades y dividendos, pago de honorarios y regalías, subfacturación de exportaciones, sobrefacturación de importaciones, pago de intereses a empresas asociadas, fuga de capitales, etc.).² En otras palabras, la ostensible centralidad estructural de esta fracción del gran capital no sólo se desprende del control que ejerce sobre los principales sectores que definen la especialización productiva y la inserción del país en la división internacional del trabajo, sino también del hecho de que son actores centrales en la oferta y la demanda de divisas en una economía dependiente. Naturalmente, todo lo señalado le confiere a estos capitales un importante poder de veto

² Según resulta del balance cambiario que elabora en forma periódica el Banco Central de la República Argentina (BCRA), en el acumulado diciembre de 2015-enero de 2018, la remisión de utilidades y dividendos por parte del capital extranjero con operatoria en el país superó los 5 mil millones de dólares, una cifra ligeramente superior a los ingresos por inversión extranjera directa y algo inferior a los montos que involucró el pago de intereses. En el mismo período, la inversión de portafolio (por lo general ligada al aprovechamiento de negocios financieros) orilló los 12 mil millones de dólares, al tiempo que la fuga de capitales (medida por la formación de activos externos) comprometió más de 26 mil millones de dólares. Este panorama complejo en el frente externo de la economía se completa con un déficit comercial muy acentuado y se ha venido “financiando” básicamente con endeudamiento externo contraído en su mayor parte por el Estado nacional. A tal punto que el año 2017 cerró con un *stock* de deuda externa pública que representó cerca de la cuarta parte del PBI (una participación que supera a la de 2015 en aproximadamente 10 puntos porcentuales). Las estadísticas del balance cambiario del BCRA se pueden consultar en <http://www.bcra.gov.ar/>.

sobre la orientación del funcionamiento estatal en diversos aspectos.³

Cuadro 2. Argentina. Actividades económicas que Avanzan/retroceden en términos de su incidencia en el valor agregado bruto (VAB) total*, 2015-2017 (en porcentajes y puntos porcentuales)

	% en VAB total		Diferencia
	2015	2017	
Avanzan	49,1	52,2	3,12
Intermediación financiera	4,1	4,9	0,74
Actividades inmobiliarias, empresarias y de alquiler	11,6	12,2	0,60
Transporte y comunicaciones	6,5	7,0	0,50
Electricidad, gas y agua	1,5	2,0	0,44
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,1	5,5	0,35
Servicios sociales y de salud	6,2	6,5	0,25
Enseñanza	6,4	6,5	0,12
Acts. de servicios comunitarias, sociales y pers.	3,7	3,7	0,05
Pesca	0,4	0,4	0,05
Hogares privados con servicio doméstico	0,9	0,9	0,03
Hoteles y restaurantes	2,5	2,5	0,00
Retroceden	50,9	47,8	-3,12
Explotación de minas y canteras	3,7	3,6	-0,08
Administración pública y defensa	9,2	9,1	-0,14
Construcción	6,0	5,2	-0,79
Comercio mayorista, minorista y reparaciones	14,7	13,8	-0,91
Industria manufacturera**	17,4	16,1	-1,22
Total	100,0	100,0	---

* Según datos del VAB a precios corrientes.

** Principales ramas industriales que en el período de referencia aumentaron su incidencia relativa: alimentos y bebidas, industrias refinadoras, metálica básica, maquinaria y equipo, sustancias y productos químicos, minerales no metálicos, productos de tabaco, vehículos

³ Sobre estas cuestiones, y por su vigencia por numerosas razones, vale la pena recuperar los planteos de Joan Robinson: “Cuando una compañía norteamericana establece una

automotores. Principales ramas industriales con mayor pérdida en su incidencia relativa: equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones, prendas de vestir, muebles y colchones, maquinaria y aparatos eléctricos, cuero y marroquinería, derivados de caucho y plástico, maquinaria de oficina, contabilidad e informática.

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Una cuestión adicional sobre la dinámica del capital extranjero remite a las distintas modalidades que asumió la extranjerización en la década de 1990 y bajo el kirchnerismo. Mientras que en el primer caso predominó una desnacionalización por “desposesión” o “extensiva” (venta de empresas nacionales al capital foráneo), en el kirchnerismo primó una extranjerización “intensiva” o en “profundidad”, a partir de las diferencias estructurales y de comportamiento observadas entre las firmas según el origen de su capital (de todos modos, se resalta que algunos importantes oligopolios locales pasaron a manos extranjeras). En este sentido, además de contar con mejor tecnología, mayores niveles de productividad y de escala, el superior desempeño de las corporaciones extranjeras se relaciona con que están mayormente insertas en sectores concentrados en un contexto de reactivación del mercado interno y/o en rubros exportadores que se vieron muy favorecidos por el inicial y

filial dedicada a la venta de bienes de consumo, en México, por ejemplo, ¿beneficia ello a la economía local? Hay una entrada de fondos, que luego deberá cubrirse con remesas de beneficios. Se trata de una forma de crédito muy onerosa. Los fondos que entran suelen representar sólo una pequeña parte del capital adquirido, pues se suplementan con créditos locales. Es posible que se reinvierta parte de las ganancias. De momento ello tal vez favorecerá a la economía local, pero el capital creado pertenece a la corporación madre; dará lugar a ganancias adicionales que engrosarán las cantidades a remitir en el futuro. Es posible que la corporación proporcione tecnología y una administración eficiente, de modo que, pagando los mismos salarios, podrá obtener una tasa de ganancia superior a la de la industria local. Es lo que se alega a su favor. Pero la economía local debe pagar la totalidad de las ganancias sobre la inversión, no sólo de la parte adicional debido a que incorpora métodos de producción extranjeros. Desde un punto de vista legal, el gobierno tiene derecho a establecer un impuesto sobre las ganancias adquiridas dentro de sus fronteras pero, por razones obvias, raras veces se hace uso de este derecho. Por añadidura, es probable que la remesa de ganancias suponga un ‘gasto de transferencia’, ya que las inversiones de este tipo no crean directamente ingresos futuros en forma de exportaciones que permitan cubrir la remesa de ganancias... La doctrina sobre las ventajas del librecambio favorecía al país que se hallaba en cabeza en el campo de la industria manufacturera; la doctrina sobre la ventaja de no poner trabas a los movimientos de capital favorece al país cuyas empresas cuentan con mayores fondos de financiación” Robinson (1979).

brusco descenso de los costos internos en dólares y la suba por varios años de los precios internacionales de las materias primas y otros *commodities*, todo lo cual redundó en márgenes de rentabilidad elevados.

En consecuencia, pese a los cambios verificados a nivel político e ideológico respecto a los años de vigencia del neoliberalismo, es importante tener en cuenta que durante el kirchnerismo (en rigor, bajo los mandatos de CFK) se atenuaron ligeramente las tendencias a una fuerte extranjerización del núcleo duro del poder económico local y, por ende, del conjunto de la economía argentina. El correlato de esta situación remite a los grados de “decisión nacional” *realmente existentes* en lo que atañe a la definición de temas relevantes para el derrotero económico, político y social del país. Tal es el resultado de una economía dependiente en tiempos de globalización, pero también del andamiaje normativo-institucional existente. Téngase presente que durante el kirchnerismo siguió vigente la Ley de Inversiones Extranjeras sancionada durante la última dictadura militar (y ampliada sobremanera en el menemismo), al tiempo que fue ratificada la casi totalidad de los numerosos tratados bilaterales de inversión que la Argentina suscribió en la década de 1990 en plena hegemonía neoliberal.

Ese lastre normativo resulta plenamente funcional a los intereses extranjeros y ha sido recuperado y amplificado por el gobierno de Macri en su intento, hasta ahora frustrado, de promover una “lluvia de inversiones”. Entre otras herramientas vinculadas en mayor o menor grado con la operatoria del capital foráneo a las que ha apelado la gestión de “Cambiamos” se destacan: la celebración de acuerdos de deuda bajo legislación extranjera, una drástica liberalización financiera tendiente a eliminar trabas al ingreso y el egreso de divisas, la suscripción de nuevos tratados bilaterales de inversión, la redefinición del código minero, la modificación de la ley de tierras y la sanción de la ley de iniciativa público-privada (que, entre otras cosas, admite la posibilidad de canalizar eventuales controversias entre las partes hacia tribunales en el exterior).⁴

⁴ En una línea similar se inscribe la “apuesta estratégica” de la Administración Macri por suscribir un acuerdo de amplio espectro como el que se está negociando entre la Unión Europea y el Mercosur.

Capital extranjero y restricciones estructurales

Si bien tras el *default* de la deuda, el abandono de la convertibilidad y la cancelación de los pasivos con el FMI el país lograron algo de autonomía respecto del capital financiero internacional, el papel central que juegan las grandes empresas extranjeras en variables clave como el nivel de la inflación y el tipo de cambio, la inversión, el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y las cuentas externas y fiscales, desembocó en el reforzamiento de ciertos aspectos nodales de la dependencia económica. La concentración de poder económico en una fracción del capital cuyo centro de decisión escapa, en lo sustancial, a los límites territoriales de la nación, impone condicionamientos estructurales importantes al Estado argentino en su intento por definir los parámetros centrales del proceso de acumulación.

A ello se le añade una serie de elementos críticos que no han tenido la debida atención de los “hacedores de política” y de diversos ámbitos académicos heterodoxos e incluso sindicales. Ni tampoco, obviamente, de los promotores de la “lluvia de inversiones”. Entre otros nudos críticos cabe resaltar los siguientes aspectos:

- Las compañías transnacionales que se desenvuelven en el nivel local son relativamente poco generadoras de empleo por unidad elaborada y en su interior se verifican niveles de explotación de la fuerza de trabajo muy marcados;
- Las presiones sobre las cuentas externas generadas por los capitales que controlan una proporción considerable del ingreso nacional. Si bien muchos de estos actores son importantes exportadores, también son fuertes demandantes de divisas debido a sus altos coeficientes de importación, la remesa al extranjero de utilidades y dividendos, el pago de honorarios y regalías por la compra y/o la utilización de tecnologías y patentes, los intereses devengados por el endeudamiento con el exterior, la fuga de capitales, etc. Por eso, difícilmente se pueda afirmar, como lo hacen insistentemente muchos intelectuales orgánicos del *establishment*, que la inversión extranjera directa contribuya en el largo plazo a superar el problema del estrangulamiento externo crónico de la Argentina; y

- El predominio económico que experimenta la fracción extranjera del poder económico involucra diversos sesgos que atentan contra la complejización de la estructura productiva, puesto que estos capitales, en procura de minimizar sus costos absolutos a nivel mundial y/o a partir de su posición dominante en el mercado interno, suelen carecer de interés real para ello. Seguramente de allí pueda desprenderse la baja tasa de reinversión de utilidades de las compañías foráneas⁵ en un escenario de apropiación de elevados márgenes de ganancia y de ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización y de inserción internacional de la Argentina, tal como aconteció durante el ciclo de gobiernos kirchneristas y, pese a las diferencias existentes, como también sucede en la actualidad.⁶

Reflexiones finales

La centralidad del capital extranjero constituye un dato estructural de primer orden del capitalismo argentino que, como tal, ha trascendido a los gobiernos de distinto encuadre político y constituye uno de los principales factores explicativos del acuciante cuadro de dependencia nacional. A juzgar por lo que ha venido sucediendo desde la asunción de Macri, todo indica que esta problemática sumamente compleja se recrudecerá bajo su mandato. Ello por una multiplicidad de razones entre las que sobresalen tres.

⁵ Es habitual que una proporción considerable de la inversión extranjera se materialice en importaciones de distintos tipos de bienes que desplazan a productores nacionales (que en no pocas ocasiones son competitivos a nivel internacional). Esta suerte de “sustitución inversa” es alentada por una diversidad de acciones y omisiones estatales y, al asociarse al no aprovechamiento de la “masa crítica” existente al interior de la industria local, termina por potenciar el cuadro histórico de dependencia tecnológica del país.

⁶ Varios de los reparos planteados con respecto al capital extranjero radicado en la Argentina pueden hacerse extensivos al gran capital nacional (“retención inversora”, fuga de capitales, inserción sectorial en la economía que tiende a privilegiar las ventajas comparativas o ciertos nichos favorecidos por las políticas públicas, “sustitución inversa”, etc.). En ese marco, la concreción de un proyecto de desarrollo del país no sólo se ve obturada por el predominio que ejercen las corporaciones transnacionales, sino también por las principales modalidades de acumulación del capital concentrado de origen local, lo mismo que por los peculiares “proyectos de país” de esta fracción del poder económico doméstico. Sobre el particular, véase Gaggero, Schorr y Wainer (2014).

Primero, la búsqueda denodada por apuntalar una determinada inserción internacional del país, asentada básicamente en el procesamiento de materias primas, a partir de acuerdos de distinto alcance que resultan funcionales a los intereses extranjeros y de un puñado de grupos económicos nacionales.

Segundo, en el marco de la búsqueda de la tan ansiada “lluvia de inversiones”, la ratificación e, incluso, la ampliación de instrumentos normativos favorables a la expansión del capital transnacional y erosionantes de los por demás acotados “márgenes de acción” del Estado argentino.

Tercero, los resultados de una política económica que genera cuantiosas y regresivas transferencias de ingresos hacia ciertos segmentos del poder económico (con un rol destacado de grandes empresas extranjeras) y, por diversas vías, acarrea múltiples presiones sobre las firmas más débiles del entramado económico doméstico.⁷ En el plano de los resultados también hay que mencionar la presencia por lo general protagónica del capital foráneo en los sectores de actividad más beneficiados en términos de la apropiación del excedente y la reconversión productiva en marcha.

En ese escenario, cabe una pregunta final: ¿estamos en las puertas de una nueva vuelta de tuerca en materia de extranjerización de la economía argentina? Lamentablemente, la respuesta parece ser a todas luces obvia.

Referencias bibliográficas

Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (2014). *Restricción eterna. El poder económico durante el Kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro Anterior.

⁷ Sobre todo, por efecto de la implementación de una profunda apertura comercial en un escenario doméstico signado, entre otros aspectos, por el aumento de numerosos costos de producción (energía, agua y saneamiento, transporte, etc.), una política monetaria y de manejo cambiario que ha desembocado en la vigencia de tasas de interés que resultan prohibitivas para la concreción de casi cualquier proyecto de inversión en la economía real y la estrechez de la demanda interna a raíz de la política de ajuste desplegada. Todo ello, en el marco de un gobierno que considera que gran parte del aparato industrial es “ineficiente” y, como tal, debiera ser “sujeto a reconversión”. En referencia a esta última cuestión, véase Presidencia de la Nación: “Argentina 2030”.

- Robinson, J. (1979). *Contribuciones a la teoría económica moderna*. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Schorr, M. (2018). El poder económico de la Argentina en los gobiernos del kirchnerismo. Un análisis a partir del panel de grandes empresas. En M. Schorr (Coord.), *La Argentina kirchnerista: entre la “década ganada” y la “década perdida”*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.

Experiencia de re-industrialización trunca en Argentina durante la primera década de los 2000: algunas lecciones para la política industrial¹

Pablo Lavarello

Después de más de dos décadas de ser relegada en la agenda política económica, la política industrial reaparece en el discurso de los países desarrollados tras la crisis del 2008. La necesidad de regreso se manifiesta con anterioridad en los países de América Latina frente al colapso de la segunda oleada de experiencias neoliberales en la región a principios de los años 2000 (Lavarello y Sarabia 2015; Abeles, et al, 2017). Es a partir de dicho colapso, que se abren ciertos espacios transitorios (y acotados) para la implementación de políticas industriales frente a los problemas de restricción de divisas que enfrenta todo proceso de crecimiento basado en la redistribución de ingresos y expansión de la demanda interna.

Es posible sostener que existe un dilema en dichas experiencias de crecimiento. Por un lado, aparece la necesidad de implementar una política industrial a fin de superar –o al menos posponer transitoriamente– los límites estructurales detrás de los problemas de escasez de divisas, y por el otro, la política industrial requiere no solo un período

¹ Esta ponencia resume y discute resultados de trabajos previos junto a otros autores (Lavarello y Sarabia, 2015; Lavarello, Mancini y Sarabia, 2017). Las conclusiones del trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor.

de maduración de los procesos de aprendizaje institucional indispensables para lograr un cierto grado autonomía que permita articularse con los actores locales. En estas breves notas discutiremos como se manifestó este dilema a partir de la revisión de los principales instrumentos e instituciones de política industrial implementados en Argentina, buscando identificar un conjunto de enseñanzas de dicha experiencia.

Este artículo se organiza de la siguiente forma: A partir de la discusión de los principales hechos estilizados de la industria manufacturera en Argentina a principios de los años 2000, en la sección 1 planteamos la relevancia del estudio de la experiencia de política industrial en Argentina. En la sección 2 se expone cómo la política industrial reaparece como un imperativo frente a la creciente competencia internacional. En la sección 4 se plantea la necesidad de considerar tanto los aspectos teóricos que justifican la política industrial como de sus problemas de implementación. En la sección 5 se presenta la experiencia de Argentina a partir de la revisión de trabajos previos realizados y de otras fuentes secundarias. En la sección 5 se concluye sintetizando algunos resultados y planteando algunas lecciones generales para experiencias futuras.

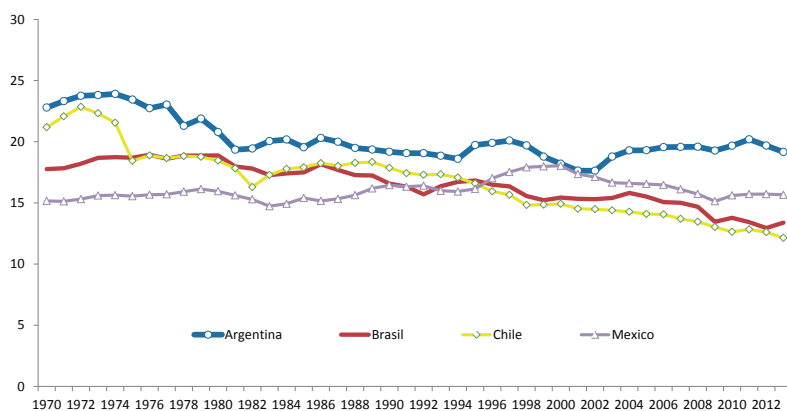
Desindustrialización en América Latina a inicios de los años 2000: desempeños heterogéneos

Durante la década de 1960, la literatura del desarrollo señalaba la existencia de una correlación entre desarrollo de la manufactura y crecimiento. A partir del trabajo clásico sobre los rendimientos crecientes de Allyn Young (1928), Nicolás Kaldor (1966) presenta una serie de hechos estilizados que mostraban la centralidad de la manufactura en los procesos de crecimiento. Por un lado, el crecimiento de la industria manufacturera resulta mayor a la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto. Por otro lado existiría una relación causal entre la tasa de crecimiento del producto manufacturero y la tasa de crecimiento de la productividad. Estas regularidades refleja-

rían las mayores oportunidades –en comparación con la agricultura y los servicios– en la acumulación de capital e intensificación de la producción, en la explotación de economías de escala inducidas por la existencia de indivisibilidades, y fundamentalmente en sus mayores oportunidades de aprendizaje a partir del cual se genera el progreso técnico.

Estas consideraciones generales, no exentas de los límites de una alta agregación en los indicadores utilizados, suelen llevar a tener en cuenta la evolución de la participación de la industria manufacturera en el valor agregado total en los países de América Latina desde mediados de los años 70 a la actualidad. En el **Gráfico 1** puede apreciarse la evolución histórica de la participación de la industria manufacturera en el PBI a precios constantes de 2005 para un conjunto de países de América Latina. Resulta posible estimar que mientras que la mayor parte de los países de la región han profundizado desde 2003 su proceso de desindustrialización, Argentina ha sido el único país que, si bien estuvo lejos de revertir tal proceso, logró contenerlo manteniéndolo en niveles cercanos al 20%.

Gráfico 1. Parte del Valor Agregado Manufacturero en el total de PBI: países seleccionados. En % a precios constantes de 2005



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas UNCTAD.

Es importante señalar que estas regularidades solo permiten dar cuenta de una visión preliminar del proceso bajo análisis. La reducción del cambio estructural a la evolución del peso de la industria manufacturera en el valor agregado presenta límites frente a la separación entre actividades generadoras de tecnología y usuarias, como las industrias dependientes de proveedores (textil, agroalimentarias). La centralidad de la manufactura como fuente de crecimiento planteada por Young y Kaldor ha sido revisada por la literatura reciente señalando que su rol se encuentra en ciertos sectores difusores intersectoriales de progreso. Se trata de los denominados sectores “intensivos en ingeniería” como las industrias de bienes de capital que son los que a través de la generación de equipos específicos a distintas industrias usuarias son fuente de aprendizaje sistémico (Rosenberg, 1974).

Teniendo en cuenta estos elementos, ciertos trabajos destacan que en un contexto de expansión total del empleo manufacturero, Argentina enfrenta cambios limitados, pero no insignificantes en la estructura sectorial del empleo a favor de sectores ingeniería intensivos, después de décadas de reestructuración regresiva. No obstante, señalan que este incipiente proceso de cambio estructural en la industria no estuvo acompañado por una reducción de las brechas externas de productividad (Abeles, Lavarello y Montagu, 2013).

Mientras que, desde mediados de los años 90, las actividades ingeniería intensivas vinculadas a la base metalmecánica, y en menor medida las industrias químicas basadas en la ciencia son las que lideran el proceso de aumento de la productividad en los países desarrollados, Argentina ve ampliar significativamente la brecha tecnológica en tales actividades. Particularmente en las intensivas en ingeniería, su nivel de productividad relativa respecto a la de EEUU –tomada como referencia de la frontera tecnológica internacional– pasa de un promedio del 50 por ciento anual en la década del 70 al 12 por ciento en los años 2000. Por su parte, son los sectores intensivos en recursos naturales, generalmente usuarios de las in-

dustrias intensivas en ingeniería y de aquellas de base química, los que logran un aumento importante de su productividad, acercándose al nivel de las mejores prácticas internacionales (Abeles, Lavarello y Montagu, 2013).

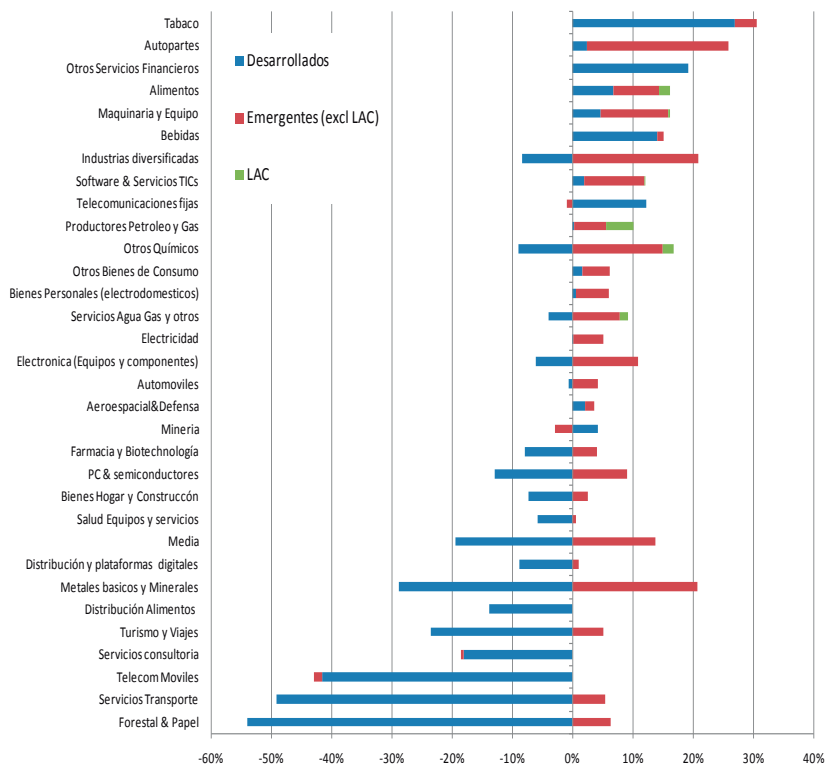
En ese marco, no tardan en emerger tensiones en el frente externo que operan limitando la sostenibilidad del crecimiento. Hacia el año 2008, se configuró un escenario en que la creciente limitación de dólares obró como el principal obstáculo para sostener el crecimiento económico, cuestión que se profundizaría en el año 2013, con la caída en los términos de intercambio de las materias primas y la creciente competencia de los nuevos jugadores de los “países emergentes” en la competencia internacional.

Los desafíos de la política industrial frente a la mayor competencia internacional

Cuestión que resulta primordial debido a que en la actual fase de desarrollo del capitalismo la competencia entre capitales se manifiesta a escala global. Se trata de un proceso intensificado a partir de la crisis de 2008, asumiendo una agudización en la que predomina la centralización y destrucción de capitales por sobre la creación de nuevas capacidades. En el **Gráfico 2** se presenta la entrada neta de empresas entre las primeras 200 empresas a escala mundial.

Resulta posible apreciar que en varias industrias de media y alta tecnología se ha producido una entrada neta de empresas de países en desarrollo superando a las entradas de capitales de países desarrollados. Es de destacar que en ciertos sectores maduros la entrada de capitales de países en desarrollo se combina con la salida de capitales de países desarrollados. La presencia de América Latina en los mercados internacionales no ha cambiado. Brasil es el único país de América Latina en el cual sus grupos han ingresado en los oligopolios mundiales. No obstante ello, a diferencia de los capitales de los denominados “países emergentes”, su entrada se ha limitado a sectores intensivos en recursos naturales o de servicios.

Gráfico 2. Entrada neta de empresas en los mercados mundiales, 2004-2014. (Participación neta de las ventas de empresas entrantes sobre el total de ventas)



Fuente: Lavarello, Mancini y Sarabia (2017).

Como varios autores han señalado, un aspecto fundamental que distingue las experiencias de Asia de aquellas de América Latina ha sido la implementación en estos países de políticas industriales deliberadas. Las mismas involucraron diversas formas de promoción de las capacidades infantiles a partir de la protección selectiva de sus industrias de media y alta tecnología (Amsden, 1992; Chang, 1994). El impulso reciente de estos países a la incorporación de la manufactura avanzada (o la industria 4.0) plantea que aquellos países de industrialización tardía que han sido el espacio privilegiado de expansión de

la manufactura actualmente se hallan en condiciones de desplazar a los grupos de Europa y Estados Unidos del liderazgo en las nuevas tecnologías.

Política industrial: del diseño a la implementación

Es en el contexto recién expuesto que la Política Industrial sigue siendo relevante para países como Argentina. Diversos trabajos basados en la experiencia de los países asiáticos han señalado que los procesos de cambio estructural exigen una combinación de acciones deliberadas de apoyo a la generación de capacidades tecnológicas y una protección selectiva a sectores con potencial de rendimientos crecientes (Cimoli, Dosi, Nelson y Stiglitz, 2006).

A fin de hacer operativa una definición de política industrial, en trabajos previos se desarrolló una taxonomía exploratoria de acciones basada en dicho marco teórico (Lavarello y Sarabia, 2015). Es posible identificar tres grandes áreas de intervención de la política industrial, a saber:

- El desarrollo de *una infraestructura de ciencia y tecnología* que genere oportunidades científicas, su difusión a partir de aprendizajes distribuidos socialmente y que, sumada a una política de incentivo a la generación de capacidades tecnológicas, acelere los procesos de aprendizaje tecnológico de las firmas;
- Aquellas acciones de política industrial que, a través de distintos tipos de *instrumentos* –arancelarios, fiscales, de compra gubernamental, financieros, propiedad intelectual, regulatorios– afecten selectivamente las señales económicas y/o los contextos de selección, incluyendo señales de rentabilidad y los costos de oportunidad percibidos;
- Aquellos *arreglos institucionales* que resuelven problemas de coordinación en la circulación de información, y frente a las complementariedades de inversión intersectoriales, que van desde las relaciones entre las finanzas y la industria, proveedores y clientes hasta el rol central del Estado en la implementación de las distintas acciones de política industrial.

Desde esta perspectiva, la política industrial requiere por un lado operar sobre las capacidades y por el otro desafiar a los “precios correctos” y, con ello, la reproducción de las ventajas comparativas estáticas. No obstante, los instrumentos que afectan los incentivos van más allá de las herramientas comerciales, financieras y fiscales generalmente analizadas. Las experiencias recientes de política industrial han ampliado la batería de instrumentos, incluyendo una estrategia nacional de propiedad intelectual que habilite procesos de aprendizaje a partir de innovaciones radicales llevadas a cabo en países desarrollados (como ilustra el caso del avance de las drogas biotecnológicas biosimilares).²

La presencia de un conjunto de acciones orientado a promover la industria no significa, por supuesto, que las políticas industriales sean necesariamente efectivas. La teoría económica estándar adjudica los fracasos al diseño de incentivos selectivos que llevan a la posibilidad de captura por grupos de interés y búsqueda de rentas, entre otras (Krueger, 1974). Esta visión desconoce la posibilidad de grados de autonomía de los Estados Nación para llevar adelante políticas industriales. Entre los autores que han tratado de forma más precisa esta cuestión se encuentra Peter Evans (1995). Según Evans, el éxito en la implementación de una política industrial se encuentra asociado al logro de un Estado que cuente con una “autonomía enraizada” (*embedded autonomy*). La política industrial efectiva requeriría, por un lado, un relativo grado de autonomía del Estado y, por el otro, cierto grado de imbricación con los capitalistas. Un desbalance entre la autonomía y la imbricación puede dar lugar a problemas de captura de las agencias estatales por el sector privado, o bien una debilidad en las retroalimentaciones de información de estas agencias a la hora de realizar los procesos de seguimiento y ajuste de los instrumentos en la implementación.

La política industrial en Argentina durante los años 2000: Algunas lecciones preliminares

Después del colapso de la segunda experiencia de apertura y libe-

² Para una discusión respecto a este tipo de instrumentos en el caso de las biotecnologías véase Lavarello, Mancini y Sarabia (2017).

ralización, y en el marco de una relativa ausencia de debate en distintos ámbitos de la sociedad civil sobre la necesidad de llevar adelante un proceso de cambio estructural, desde inicios de los años 2000 comienza a vislumbrarse un gradual regreso de la política industrial a la Argentina.

La primera evidencia de dicho retorno es el aumento experimentado en los recursos orientados a la política industrial. Si bien gran parte de las acciones implementadas en el período 2004-2013 –como fue el caso de los tipos de cambio diferenciales y la administración de comercio– no implicaron costos fiscales, el retorno de la política industrial pudo apreciarse, de manera aproximada, por el monto de los recursos fiscales y financieros asignados a la industria a partir de instrumentos o programas del sector público nacional. Dichos recursos crecieron del 4,1% promedio del valor agregado manufacturero para el sub-período 2004-2006, al 7,4% para el sub-período 2010-2013, excluyendo los recursos canalizados desde empresas parcialmente renacionalizadas (como YPF) a través del sistema financiero (Lavarello y Sarabia, 2015).³

No obstante, este aumento de los recursos de apoyo a la industria al inicio del período –y aún hacia el final del mismo aunque en menor medida– la mayor parte de los mismos estuvo dominado por instrumentos gestados e implementado en distintos momentos, cada uno de ellos supeditado a diagnósticos y propósitos específicos, representando distintas “capas geológicas”. Al igual que Brasil, y a diferencia de la experiencia asiática, este pasaje no se desarrolló por reemplazo de instrumentos sino por adición, reforzando la gran debilidad en la implementación debido al bajo grado de autonomía burocrática frente al sector privado.

Pese a la persistencia de las capas geológicas de instrumentos, durante el período se asiste a la emergencia de un conjunto de acciones

³ Si se incluyen los recursos del sistema financiero reorientados por incentivos de financiamiento a la inversión –como lo fue la línea productiva a la pequeña y mediana empresa (PyME) a partir de la reforma de la Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina (BCRA) de 2012–, el monto total de apoyo pasó de 4,5% en el primer sub-período a 9,8% en el último.

de política industrial que de manera no planificada irían configurando una nueva modalidad de intervención. A partir de resultados de trabajos previos (Lavarello y Sarabia, 2015; Lavarello, Mancini y Sarabia, 2017), es posible identificar la implementación durante el período de un conjunto de acciones, instrumentos e instituciones orientados a generar oportunidades y capacidades tecnológicas, financiamiento y mecanismos de selección:

- En materia de generación de oportunidades tecnológicas se iniciaron, por un lado, un conjunto de proyectos tecnológicos en áreas de I+D en tecnologías satelitales, energética y de defensa bajo un esquema “desde arriba”, y por el otro, se avanzó en una reorientación (parcial) de los fondos de apoyo a la CyT orientados al fortalecimiento de capacidades tecnológicas con un fuerte peso de las actividades biotecnológicas. Estos apoyos pasaron del 3% del total de recursos en el período 2004-2006 en financiamiento de la I+D aplicada a cerca del 5% en el período 2010-2013.
- En concepto de incentivos a la generación de capacidades tecnológicas en el sector privado, aun cuando son secundarios desde el punto de vista de recursos, a lo largo de la década se manifestó un aumento significativo –del 3% al 4,8% del total de apoyos a la industria– y un gradual avance desde instrumentos horizontales hacia instrumentos focalizados con la creación de los Fondos Tecnológicos Sectoriales.
- Paralelamente a este conjunto de acciones de fortalecimiento de la infraestructura de I+D e incentivos que inciden sobre las capacidades tecnológicas del sector privado, se evidenció un mayor peso de acciones estructuradas en grandes proyectos estatales con potencial de traccionar al sector privado ya sea a partir de la compra estatal o el financiamiento directo a empresas estatales. Los recursos de estos programas pasaron de 0,3% a 1,7% del VA industrial y explicaron un aumento de la participación de 7,7 a más del 13% del total de apoyos. Los grandes proyectos satelitales, nucleares, de defensa y compras gubernamentales en el sector salud marcaron el inicio incipiente de una nueva etapa de

política industrial a partir del **año 2010**. El Estado diversificó sus acciones de proveedor de bienes públicos y de incentivos a la acumulación de capacidades productivas y tecnológicas por el sector privado al de productor directo y gran usuario en sectores considerados estratégicos.

- La implementación de esquemas de tipo de cambio diferenciales y más tarde la recuperación de las políticas de comercio administrado a través de distintos mecanismos no tarifarios (LNA, DJAI) resultaron en la recuperación del rol direccionador del Estado a través de incentivos y mecanismos de protección (crecientemente) selectivos. Los esquemas de tipos de cambio diferenciales no fueron un instrumento de política industrial en sentido estricto. Por el contrario, se trató de una política comercial, basada en la implementación de derechos de exportación diferenciales según sector. Este instrumento asumiría un rol central en la definición de las rentabilidades intersectoriales y constituirá la principal acción sobre los incentivos de los agentes. En efecto, los derechos de exportación diferenciales operaron sobre los incentivos con efectos similares a la diferenciación del tipo de cambio efectivo, conformando un nuevo esquema de rentabilidades sectoriales en el que la industria manufacturera resultó favorecida *vis à vis* a las actividades primarias y sus primeras transformaciones industriales.

- Finalmente, los instrumentos de financiamiento, orientados en su mayoría a resolver los problemas de acceso al crédito de las PyME, también mostraron importantes aprendizajes institucionales y cambios regulatorios asociados a la reforma de la Carta Orgánica del BCRA en el año 2012. Aun cuando los mismos no fueron considerados recursos de política industrial en sentido estricto, pasaron de representar solo 0,4% del PBI manufacturero en promedio durante el subperíodo 2004-2006 a casi 2% durante el período 2010-2013.

Es posible sostener, a partir de estas consideraciones generales, que las acciones implementadas durante el período 2003-2015 no difieren a primera vista de las acciones e instrumentos aplicados en

distintas experiencias internacionales. La diferencia con otros países radica en los problemas de implementación, en particular en la ausencia de instancias de planificación jerárquicamente relevantes. Si bien es de destacar que a partir del año 2011 se aplicaron un conjunto de iniciativas de planificación desde distintas áreas del Estado que constituyeron un avance en materia de diseño, su bajo presupuesto y la ausencia de instancias centralizadas de aplicación debilitaron su potencial. En estas experiencias la planificación se acotó a la identificación y al acompañamiento en la resolución de cuellos de botella y asimetrías de información entre la demanda y una oferta de instrumentos altamente fragmentada.

Por último, cabe destacar que uno de los límites para avanzar a esquemas más direccionados de política industrial obedece a aspectos de economía política. La implementación de esquemas de derechos de exportación diferenciales revela un dilema mayor de toda experiencia de política industrial. Por un lado, desafiar la especialización en ventajas comparativas estáticas, afectando las rentabilidades de agentes, es un requisito ineludible de la política industrial. La experiencia argentina muestra la recuperación de autonomía del Estado para afectar los incentivos. Por otro lado, estas acciones afectan intereses de ciertos grupos que son los que llevan adelante los procesos de inversión, limitando las posibilidades de enraizamiento entre el Estado y los capitales, y con ello bloqueando las retroalimentaciones necesarias en todo proceso de redefinición de metas e instrumentos. Este dilema exige replantear los límites de la actual configuración de capitales, la cual resulta inconsistente con un nuevo patrón de acumulación orientado hacia nuevos sectores dinámicos.

Conclusiones

La experiencia de Argentina durante los años 2000 muestra que frente a un contexto de precios internacionales favorables a las actividades primarias, lejos de abandonar el objetivo de la industrialización, se apoyó en un conjunto de iniciativas de política industrial que combinaban acciones de respaldo a las capacidades tecnológicas con acciones que buscaban afectar el contexto de selección a través de

impuestos a las exportaciones diferenciales y comercio administrado. De esta manera, se inicia un proceso de aprendizaje institucional, exigiendo el desarrollo de capacidades en el diseño y seguimiento de políticas que excedían al rol prevaleciente del Estado Regulador que limita su accionar a la generación de reglas de juego. En este sentido, se evidenciaron avances en la reactivación y ampliación de instancias gubernamentales de decisión de política industrial; de esta manera se comienza a revertir un proceso de destrucción de la institucionalidad de política industrial ocurrido entre los años 70 y 90. Este proceso no fue lineal, dado que las nuevas acciones de política coexistieron con instrumentos y regímenes promocionales preexistentes, dando lugar a la existencia de distintas capas geológicas de política industrial.

Uno de los grandes dilemas que planteó la experiencia analizada es que la decisión asumida por el gobierno existente de desafiar las ventajas comparativas a través de derechos de exportación, requisito imprescindible para una política industrial definida en términos estrictos, plantea confrontar intereses que pueden condicionar el necesario enraizamiento con los capitales locales que generalmente se encuentran especializados (o diversificados) en las actividades con ventajas comparativas. Esto hace que la política industrial no pueda reducirse a un mero problema de diseño y exige discutir las condiciones de economía política que viabilizan un proceso de cambio estructural.

Este dilema resulta el gran límite de una política industrial en un país en desarrollo que explica una vez más el carácter trunco de la política de reindustrialización. Cuestión que pone de manifiesto la necesidad de definir cuáles son las facciones de capital a apoyar, su reestructuración y/o el impulso a núcleos de acumulación mixtos con el potencial de movilizar las capacidades ociosas de un sistema de innovación y producción. En este sentido aparece como agenda de investigación futura indagar a partir de distintas experiencias internacionales cómo para que exista enraizamiento es necesario alcanzar niveles de autonomía y jerarquía de la política industrial mayores que los alcanzados por las experiencias posneoliberales de los tempranos 2000.

Referencias bibliográficas

- Amsden, A. H. (1992). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford: Oxford University Press.
- Abeles, M., Lavarello, P. J. y Montagu, H. (2013). Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina. En CEPAL, *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de la Argentina*. Santiago de Chile: CEPAL/ OIT.
- Abeles, M., Cimoli, M. y Lavarello, P. J. (2017). *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Cimoli, M., G., Dosi, R., Nelson y Stiglitz, J. E. (2006). Institutions and policies shaping industrial development: An introductory note. Working Paper Series, *Laboratory of Economics and Management*.
- Chang H. J. (1994). The political economy of industrial policy in Korea. *Cambridge Journal of Economics*, 17(2), 131-157.
- Evans, P. B. (1995). *Embedded autonomy: states and industrial transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Kaldor, N. (1966). *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom: an inaugural lecture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krueger, A. O. (1974). The political economy of the rent-seeking society. *The American Economic Review*, 64(3), 291-303.
- Lavarello, P. J., y Sarabia, M. (2015). *La política industrial en la Argentina durante la década de 2000*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Lavarello, P., Mancini, M. y Sarabia, A. (2017). Respuestas nacionales frente a la desindustrialización. Algunas lecciones de la política industrial de Argentina 2003-2015. *Cuadernos del CENDES*, 1(1), 67-89.
- Rosenberg, N. (1974). Science, invention and economic growth. *The Economic Journal*, 84(333), 90-108.
- Young, A. A. (1928). Increasing returns and economic progress. *The economic journal*, 38(152), 527-542.

Financierización vs. Industrialización. Análisis de un dilema recurrente en la Argentina

Pablo Ignacio Chena y Deborah Noguera

Introducción

La alianza gobernante desde fines de 2015 en la Argentina basa su política económica en dos grandes ejes tradicionales del liberalismo argentino; la apertura comercial indiscriminada unida a la liberalización financiera. Más de cuarenta años de aplicación de estas políticas, con diversos grados de intensidad alrededor del mundo, nos permiten evaluar sus resultados y contrastarlo con modelos alternativos.

Por un lado, lo que se promociona como una integración comercial para fomentar la competencia y la eficiencia económica termina siendo una inserción jerárquicamente subordinada en Cadenas Globales de Valor (CGV). Por otro, la apertura financiera que se suponía sería una forma de dinamizar el ahorro internacional para canalizarlo a inversiones productivas en diversos países atrasados, trajo como consecuencia un mega negocio especulativo que incrementó el poder económico y político de las finanzas. Fenómeno que la teoría heterodoxa condensó en la definición de financierización y que en la Argentina se conoce vulgarmente como la bicicleta financiera.

En las secciones siguientes nos proponemos evaluar las consecuencias de estas políticas económicas en contraposición a aquellas de origen keynesiano-desarrollista que ciertos sectores conservadores describen como “populistas”. El objetivo en este último caso es

la generación de empleo a través de una mayor participación de los trabajadores en el ingreso, impulsada por una disminución en la tasa de interés real y un desarrollo industrial con eje en la sustitución de importaciones en el mercado interno.

Más específicamente, en la sección II se estudia si la propuesta de inserción pasiva en Cadenas Globales de Valor (CGV) mejora el valor agregado de nuestras exportaciones de bienes finales e intermedios y, por lo tanto, puede ser una salida liberal viable a la restricción externa que limita el crecimiento en la Argentina. Mientras que en la tercera sección se evalúan los impactos de las políticas de financierización sobre el crecimiento de largo plazo para diversos países de América Latina, Europa y Estados Unidos; en contraposición a aquellas que caracterizan a los programas económicos desarrollistas de origen nacional y popular. Finalmente se exponen las reflexiones finales.

La inserción en Cadenas Globales de Valor y sus consecuencias en la restricción externa

Una característica de la internacionalización actual del capital es que la economía mundial se encuentra estructurada de forma creciente en torno a Cadenas Globales de Valor (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Gereffi y Fernandez-Stark, 2016). Como consecuencia, aumenta la fragmentación geográfica de los procesos productivos lo que genera una división internacional de tareas, entre países desarrollados y subdesarrollados, que profundiza la asimetría tecnológica entre el Norte y el Sur (Bianchi y Szpak, 2013).

Enfocados en este fenómeno en América Latina, Medeiros y Trebat (2016) señalan que la inserción en estas CGV potencia la polarización de tipo centro-periferia. En los países periféricos se localizan los segmentos de producción de bajo valor agregado (actividades *non core*) y la competencia gira alrededor de la reducción cada vez mayor de salarios. Mientras que en los países centrales se radican los eslabones de la cadena con mayor valor agregado y la competencia está focalizada en las habilidades de monitoreo y control de los derechos

de propiedad relacionados con la innovación, las finanzas y el marketing (actividades *core*).

Este contexto de partición desigual en el valor agregado generado a lo largo de la Cadena entre las empresas transnacionales de los países centrales y los productores de los países subdesarrollados, trae como consecuencia un comercio internacional desigual que reproduce la brecha tecnológica entre los países del norte y los del sur. Donde se observa que las empresas líderes, que actúan como coordinadoras de las actividades dispersas globalmente y de sus estructuras de gobernanza (Gereffi, 1994), inhiben el *upgrading* y limitan el flujo de conocimiento a través de la cadena (Schmitz y Knorringa, 2000). Así, las empresas globales forjan una restricción estructural al desarrollo, a través del control de las actividades estratégicas, subordinando a los países periféricos a realizar actividades de menor valor, lo que les impide desarrollar estrategias productivas más complejas que les permitan acercarse a los estándares de los actores globales centrales (Dolan y Humphrey, 2000). En este contexto, en la subsección siguiente se analiza si, en el caso puntual de la Argentina, la inserción en CGV incrementó el valor agregado de sus exportaciones.

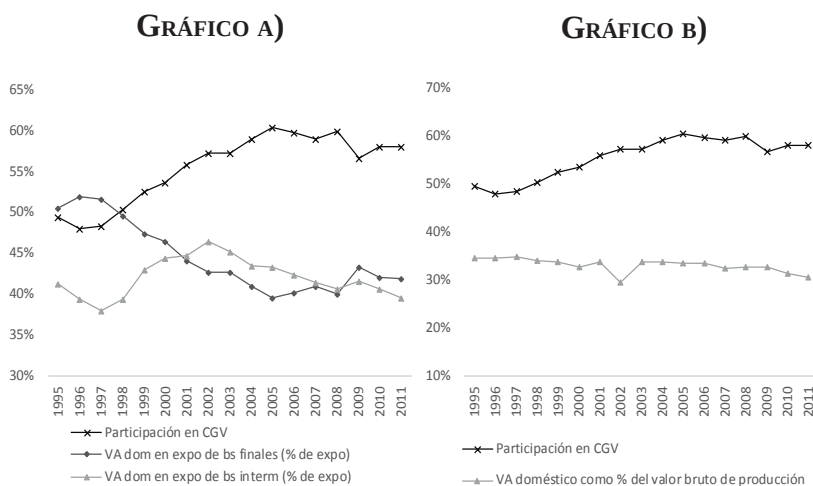
Efectos de la inserción en CGV sobre el valor agregado doméstico en las exportaciones de la Argentina

Quienes promueven la inserción en CGV sostienen que este escenario de apertura, donde el Estado Nacional deja que compradores y vendedores globales aumenten su poder para fijar la política comercial a nivel nacional, permitirá acceder a nuevos mercados de exportación y esto redundará en mayores exportaciones (Hernández, Martínez y Mulder, 2014). Sin embargo, un cúmulo cada vez mayor de evidencias empíricas alertan sobre la gran cantidad de capacidades productivas domésticas que se pierden al insertarse en CGV en forma subordinada, lo cual redundará finalmente en menores exportaciones.

En el caso argentino, la evidencia de los últimos años muestra una relación inversa entre una mayor participación o integración en GVC y el valor agregado doméstico incorporado por la industria manufac-

turera local en las exportaciones de bienes finales y de insumos intermedios (**Gráfico 1A**). Por otra parte, el **Gráfico 1B** muestra que incrementos en la participación en CGV no aumentan el valor agregado incorporado en la producción doméstica estos bienes en términos generales.

Gráfico 1. Relación entre Participación en CGV y VA doméstico en las exportaciones de bienes intermedios y finales (Gráfico a) y relación entre Participación en CGV y VA doméstico (Gráfico b). Industria manufacturera Período 1995-2011



Fuente: Elaboración propia en base a OECD TiVA Database.

Como contracara de la apertura comercial, en la siguiente sección se analizan los efectos de largo plazo del segundo eje de las políticas neoliberales condensadas en el concepto de financierización con eje empírico en países de América Latina, EE.UU. y Europa, en contraposición al modelo de industrialización como tendencia global previa. El objetivo en este caso es mostrar las consecuencias comunes que tienen sobre el crecimiento económico las políticas de globalización financiera y de industrialización, con independencia de los países involucrados.

Financierización vs Industrialización basada en el mercado interno: consecuencias de largo plazo sobre el crecimiento

Las consecuencias económicas y sociales de la ola de desregulación de los flujos financieros a escala global, que comenzó a fines de los años setenta y que se exacerbó en los años noventa, pusieron en primer plano y complejizaron las miradas que tradicionalmente existían sobre la función de las finanzas en la economía. Estas investigaciones fueron condensando, desde mediados de los años noventa del siglo pasado, en el concepto de financierización.

Desde un enfoque de economía política el concepto de financierización destaca la hegemonía del capital financiero en todos los ámbitos de las relaciones económicas (Plihon, 2001; Duménil y Lévy, 2005; Hein, 2013a; Hein, 2013b). En esta línea, Epstein sostiene que “el concepto de financierización se refiere a la creciente importancia de los intereses financieros, los mercados financieros y los agentes e instituciones financieras en el funcionamiento de las economías nacionales e internacionales” (2005, p. 3). Mientras que Boyer (2000) se refiere a la financierización como un régimen de crecimiento liderado por las finanzas, en el cual el papel central del sector financiero y la imposición de sus propias normas tiene su correlato en la regulación del mercado laboral, los salarios y la actividad económica.

Lapavistas (2010), por su parte, pone el énfasis en la expansión del sector bancario en los mercados financieros, así como en el mayor otorgamiento de préstamos a los hogares y el involucramiento cada vez mayor de éstos en el ámbito de las finanzas, tanto como deudores o tenedores de activos. Finalmente, el mayor predominio del capital financiero es caracterizado por Chesnais (1996) como “una dictadura de los acreedores”. De acuerdo a esta visión, el poderío creciente de las finanzas logra que cada vez más las medidas de política económica se lleven a cabo de acuerdo con sus intereses, los cuales muchas veces van en contra del capital productivo (Mateo, 2015).

En la sección que sigue nos proponemos cotejar empíricamente este modelo de financierización con su alternativa industrialista de

origen nacional y popular, con eje en un mercado interno impulsado –desde la demanda– por una mayor participación de los salarios en el ingreso y –desde la oferta– por un proceso de industrialización. En la **Tabla 1** se expone un resumen de los ejes de ambos proyectos económicos que luego serán testeados empíricamente.

Tabla 1. Resumen de las principales características de los modelos de financierización e industrialización

Características	Modelos	
	Financierización	Industrialización
Prioridad de Intereses	Capital Financiero	Sectores Populares
Mercado de Base	Mercado Financiero Global	Mercado Interno/Regional
VARIABLES QUE DINAMIZAN EL CRECIMIENTO	Entrada de capitales financieros: IED/Deuda externa Crédito al consumo	Salario Ingresos Populares Política Industrial
Sectores Dinámicos	Servicios Financieros Agroexportación Exportación de Recursos Naturales	Industria Manufacturera Servicios Industriales Comercio Minorista
Eje de la política redistributiva	Tasa de interés real elevada Carga creciente de intereses de la deuda Ajuste del salario directo e indirecto Aumento de la distribución de dividendos y menor inversión Tipo de cambio real apreciado y apertura financiera y comercial	Incremento del salario real Desendeudamiento Tasa de interés real negativa Control de importaciones y de flujos de capitales
Dinámica económica	Crecimiento débil o estancamiento con escenario de crisis financiera Alta volatilidad macroeconómica	Crecimiento acelerado Dificultades para superar la restricción externa y estancamiento Volatilidad macroeconómica

Análisis Empírico

Para analizar empíricamente la relación entre el crecimiento económico, el proceso de financierización y variables vinculadas al mo-

delo alternativo de industrialización, se optó por utilizar el método econométrico de datos en panel.

Esta metodología tiene importantes ventajas en el tema de estudio (Baltagi, 2002). En primer lugar, nos permite incorporar al análisis las dimensiones espacio y tiempo, y al estudiar la evolución en el tiempo de una determinada sección transversal, resultan más adecuados para estudiar las dinámicas de cambio. Al mismo tiempo, el método captura la heterogeneidad no observable –diferencias entre micro-unidades que no pueden ser contenidas en una variable determinada–, ya sea entre los individuos o en el tiempo. De este modo, permiten corregir el sesgo que causa la omisión de estas variables, como sucede, por ejemplo, en modelos lineales.

Existen tres métodos para estimar los modelos de datos en panel: agrupado, de efectos fijos (FE) y de efectos aleatorios (RE). El modelo agrupado o *pooled* supone que no existe heterogeneidad no observable entre las unidades o individuos y, por lo tanto, tiene una importante desventaja respecto a las otras dos especificaciones mencionadas.

Para identificar el modelo más adecuado para nuestro propósito se utilizó el Test de Hausman, una prueba que suele usarse para contrastar la validez de los estimadores del modelo de RE. El mismo contrapone la hipótesis nula () de que los estimadores de FE y RE no se diferencian de manera sustancial, contra la hipótesis alternativa de que efectivamente existe tal diferencia significativa entre los estimadores. La aplicación del mismo dio como resultado el rechazo de la hipótesis nula del test a favor de la alternativa, por lo que se procedió con un modelo de FE.

Especificación del modelo, variables y datos en la muestra

En las estimaciones se utilizaron series de frecuencia anual, para un período de once años que comprende entre 1995 y 2016. Se consideraron 33 países de las regiones de América y Europa. La muestra fue dividida en dos grupos: los países de América Latina por un lado y los de Europa y Estados Unidos, por otro; para realizar un análisis de la robustez de los resultados. Los países utilizados se detallan en la **Tabla 2**.

Tabla 2. Muestra de países

América Latina	Europa y Norte de América
Argentina	Alemania
Bolivia	Austria
Brasil	Bélgica
Chile	Dinamarca
Colombia	España
Costa Rica	Estados Unidos
Ecuador	Finlandia
El Salvador	Francia
Guatemala	Grecia
Honduras	Holanda
México	Irlanda
Nicaragua	Italia
Panamá	Noruega
Perú	Portugal
Rep. Dominicana	Reino Unido
Uruguay	Suecia
	Suiza

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente se estimó la siguiente ecuación:

$$Lgdp_{it} = \alpha_{it} + lcred_{it}\beta_1 + lcred_{it}^2\beta_2 + lvan_inv_{it}\beta_3 + lfinan_{it}\beta_4 + ltasa_{it}\beta_5 + lind_{it}\beta_6 + lgini_{it}\beta_7 + lint_{it}\beta_8 + lwage_{it}\beta_9 + \mu_{it} + \varepsilon_{it}$$

para cada país i en cada momento t .

Donde podemos identificar variables representativas de la política redistributiva y de instrumentos o sectores que dinamizan el crecimiento en los dos modelos de desarrollo analizados: financierización e industrialización.

Como variables explicativas que nos permitirán evaluar la relación entre las variables relevantes del modelo de financierización con el crecimiento económico, tenemos: $cred_{it}$ como una medida de “profundidad” de los mercados financieros en los distintos países en cada momento del tiempo; $cred_{it}^2$, para contemplar la posibilidad de

la existencia de una relación no lineal entre las dos magnitudes, debido a que en un momento determinado el efecto negativo de la carga de intereses por la deuda puede superar el efecto positivo inicial del crédito sobre el consumo; van_inv_{it} que representa la relación entre el valor del total de acciones negociadas y la inversión; $tasa_{it}$ como indicador del efecto de la financierización sobre el valor de las acciones; $finan_{it}$ como indicador de la apertura financiera de la economía; y, por último, int_{it} los intereses pagados por el gobierno por deuda contraída.

Como variables que permiten dinamizar el crecimiento desde el modelo alternativo de industrialización incluimos: ind_{it} el valor agregado de la industria manufacturera en relación al PBI; $gini_{it}$ el coeficiente de gini como indicador de desigualdad y $wage_{it}$ el salario por hora que reciben los trabajadores.

El modelo econométrico utilizado nos permitirá evaluar simultáneamente el efecto de cada una de las variables seleccionadas sobre el crecimiento, siendo que la mayoría de estas variables se moverán en sentido contrario en un modelo respecto del otro.

Tabla 3. Variables utilizadas, definición y fuentes

Variable	Definición	Fuente	Unidad de medida
$lgdp$	PBI per cápita Producto bruto interno por habitante en dólares constantes del año 2010.	Banco Mundial	Millones de dólares constantes (2010)
$lcred$	Crédito al sector privado Comprende los recursos financieros otorgados al sector privado (empresas, hogares) por parte de entidades financieras, por los que se reclame un repago. Incorporamos la variable $cred$ elevada al cuadrado para contemplar la posibilidad de la existencia de una relación no lineal entre las dos magnitudes, como gran parte de la literatura sugiere.	Banco Mundial	% (en relación al PBI)
$lcredz$	Crédito al sector privado elevado al cuadrado	Banco Mundial	-
$ivan_ibcf$	Valor de las acciones negociadas en relación a la inversión Es el número total de acciones negociadas (tanto domésticas como extranjeras) multiplicadas por sus respectivos precios; en relación con la inversión, que es aproximada por la formación bruta de capital fijo.	Banco Mundial	% (relación entre las variables)

<i>lind</i>	VA del sector industrial	Comprende el sector manufacturero. El valor agregado es calculado sin deducciones de depreciación.	Banco Mundial	% (en relación al PBI)
<i>lgini</i>	Coefficiente de GINI	Mide el grado en que la distribución del ingreso entre individuos u hogares dentro de una economía se desvía de una distribución igualitaria.	Banco Mundial	Coefficiente
<i>ltasa</i>	Tasa de interés	Es la tasa promedio a la que se financian los países, tanto en deuda interna como externa.	FMI	% (tasa)
<i>lfinan</i>	Cuenta Financiera	Muestra la adquisición y disposición neta de activos y pasivos financieros.	Banco Mundial	% (en relación al PBI)
<i>lwage</i>	Salario	Salario horario promedio de trabajadores calificados y no calificados.	AL E y AN	CEDLAS OCDE Índice base 2010=100
<i>linte</i>	Intereses pagados por deuda	Incluye los intereses pagados por deuda del Gobierno (incluso bonos a largo plazo, préstamos a largo plazo y otros instrumentos de deuda) a residentes nacionales y extranjeros.	Banco Mundial	% (en relación al PBI)

Fuente: Elaboración propia.

Se utilizó la transformación a logaritmos de las variables, o el logaritmo de uno más la variable, según corresponda. Como ya se adelantó, se ensayaron tres especificaciones distintas, para darle robustez a los resultados: muestra completa, países de América Latina y países de Europa y América del Norte.

Resultados

Los resultados obtenidos para las tres especificaciones propuestas del modelo se muestran en la tabla 4.

Podemos observar que de las variables utilizadas para medir el grado de financierización de la economía resultan estadísticamente significativas y con resultados particularmente robustos, el crédito al sector privado ($cred_{it}$), el crédito al sector privado al cuadrado ($cred_{it}^2$) y el valor de las acciones negociadas en relación a la inversión (van_{ibcf}_{it}). En la primera variable se constata un coeficiente positivo, mientras que las dos últimas se observan coeficientes negativos para las 3 especificaciones del modelo.

Para las variables $tasa_{it}$, $finan_{it}$ e $inte_{it}$ se obtuvieron coeficientes negativos para las tres especificaciones del modelo, pero ambas resultan no significativas para los países de la muestra de Europa y EE.UU. En el caso de la tasa de interés y los intereses de la deuda, el resultado puede explicarse debido a que este grupo de países muestran en general, un mayor grado de tolerancia a la deuda que los países latinoamericanos, y por lo tanto, ni la tasa de interés ni los intereses pagados por deuda contraída por el Gobierno resultan factores relevantes para explicar el crecimiento de la actividad económica (Guzmán, Ocampo y Stiglitz, 2016).

Para el caso de las variables representativas de aquellas que dinamizan el crecimiento en un modelo de industrialización, se obtuvieron resultados significativos y robustos para ind_{it} , $gini_{it}$ y $wage_{it}$. El valor agregado de la industria manufacturera refleja un coeficiente positivo; para la muestra completa de países indica que ante un aumento de un 1% en el valor agregado del sector manufacturero, el PBI per cápita se incrementará en promedio en un 0.1154%. Según las estimaciones realizadas, el efecto del crecimiento del sector industrial sobre el crecimiento es mayor en los países de Europa y EE.UU.

Se verifica una relación inversa entre crecimiento y desigualdad; es decir, que un aumento en el coeficiente de desigualdad ($gini_{it}$) impacta negativamente en la actividad económica. Este efecto se da con mayor fuerza en el caso de los países de América Latina. Para el caso del salario horario se obtuvieron coeficientes positivos: el incremento del salario de los trabajadores aporta al crecimiento de la economía. El efecto es particularmente más fuerte en los países de la muestra de Europa y América del Norte.

Tabla 4. Resultados regresión por MCO. Panel con FE

Modelos estimados	Completo	América Latina	Europa y América del Norte
Variables	<i>lgdp</i>	<i>Lgdp</i>	<i>lgdp</i>
<i>lcred</i>	0.612** (0.382)	0.796* (0.389)	0.661*** (0.144)
<i>lcredz</i>	-0.428** (0.200)	-0.390* (0.214)	-0.516*** (0.0696)
<i>lvan_ibcf</i>	-0.01214** (0.0159)	-0.01907* (0.0175)	-0.0170** (0.00724)
<i>lfinan</i>	0.0560* (0.0107)	-0.4456** (0.0165)	0.00452 (0.00324)
<i>ltasa</i>	-0.00415* (0.0153)	-0.0201** (0.0150)	0.00856 (0.00247)
<i>lind</i>	0.1154** (0.0869)	0.0918** (0.178)	0.1269*** (0.0239)
<i>lgini</i>	-0.926*** (0.260)	-1.016*** (0.307)	-0.0370** (0.0721)
<i>linte</i>	-0.140*** (0.0483)	-0.171** (0.0680)	-0.0176 (0.0163)
<i>lwage</i>	0.0192* (0.0147)	0.0235* (0.0116)	0.325*** (0.0388)
Constant	16.30*** (1.727)	15.83*** (2.070)	13.23*** (0.763)
Observations	337	161	176
R-squared	0.724	0.771	0.817
Number of id_pais	33	16	17

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Estimaciones propias en base a WBOD, CEDLAS, OCDE y FMI.

En síntesis, la evidencia encontrada muestra que las políticas implementadas en un modelo de industrialización resultan más efectivas para motorizar la actividad económica y afectar positivamente la tasa

de crecimiento. Al mismo tiempo, las variables propias de la financierización contribuyen, en general, a ralentizar el crecimiento de la actividad económica; como por ejemplo, un incremento desmedido de servicios financieros o el sostenimiento de una tasa de interés elevada.

Respecto al crédito, se verifica la existencia de una relación no lineal entre este y el crecimiento PBI per cápita. Este resultado, indica que el incremento del crédito al sector privado tiene efectos positivos en el PBI per cápita hasta un determinado momento, a partir del cual el efecto negativo sobre el ingreso disponible de la carga de intereses lo compensa y supera.

Comentarios Finales

El presente trabajo permite observar los efectos perjudiciales de dos políticas que caracterizan al neoliberalismo: la inserción en CGV y la financierización. La experiencia argentina muestra que inserción en CGV desde la periferia, no sólo incrementa de manera significativa las importaciones, sino que tiene un efecto perjudicial sobre el valor agregado doméstico en los productos manufacturados exportados por el país, tanto en lo que refiere a bienes finales como intermedios. En síntesis, se trata de una estrategia comercial que no sólo agrava el desequilibrio externo en el corto plazo, sino que como estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones resulta inviable en el largo plazo.

En relación al debate acerca de si dejar el proceso económico en control de las finanzas puede ser una estrategia de crecimiento alternativo al desarrollismo tradicional, la evidencia no se pronuncia a favor, si caracterizamos a la financierización neoliberal como un proceso de redistribución del ingreso en favor del rentista financiero (acreedor y poseedor de acciones) a través de: a) un crecimiento relativo del sector financiero y del crédito al sector privado; b) aumento en la tasa de interés y de la carga de intereses pagados; c) un aumento en el precio de las acciones y su correlato en la tasa de inversión; d) disminución en el salario real y mayor desigualdad social acompañada de un proceso de desindustrialización creciente.

En este caso, el análisis empírico nos permite concluir que para los países de América Latina es un modelo de estancamiento, en el cual todas las variables señaladas impactan negativamente con la única excepción de la expansión del crédito al sector privado hasta un cierto punto. En el caso de los países de Europa y EE.UU., los efectos son similares: con la excepción de la tasa de interés, la carga de intereses y la apertura financiera que no resultan variables relevantes para explicar el crecimiento en este grupo de países, la caída del salario y el proceso de desindustrialización impactan negativamente y en mayor medida que en América Latina.

Si, como contrapunto, comparamos el modelo anterior con la alternativa de un proceso de industrialización de raíz popular caracterizado por: a) una mayor participación de la industria manufacturera en el PBI; b) mejoras salariales; c) políticas de ingresos para disminuir la desigualdad social d) bajas tasas de interés y e) baja carga de intereses por una política de desendeudamiento; vemos que todas estas medidas tienen un impacto positivo en el crecimiento económico de América Latina, especialmente aquellas destinadas a disminuir la desigualdad social y la carga de intereses en los ingresos corrientes.

Referencias bibliográficas

- Baltagi, B. (2002). *Recent developments in the econometrics of panel data*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bianchi, E. y Szpak, C. (2013). Cadenas globales de producción: implicancias para el comercio internacional y su gobernanza. *Brief, 87*, Serie Cátedra OMC.
- Boyer, R. (2000). Is a Finance-Led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism? A Preliminary. *Analysis, Economy and Society, 29*(1), 111-145.
- Chesnais, F. (1996). *La Mondialisation du Capital*. París: Syros.
- Dolan, C. y Humphrey, J. (2000). Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry'. *Journal of Development Studies, 37*(2), 147-76.

- Dumenil, G. y Levy, D. (2005). *The Crisis of Neoliberalism*. Cambridge: Harvard University Press.
- Epstein, G. (2005). *Financialization and the World Economy*. Northampton: Edward Elgar Press.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Gereffi G. (1994). The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. En G. Gereffi y M. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism* (95-122). Westport: Praeger.
- Gereffi G. y Fernandez-Stark, K. (2016). Global Value Chain Analysis: A Primer. En *Center on Globalization, Governance & Competitiveness* (CGGC). North Carolina: Duke University.
- Guzman, M., Ocampo, J. A. y Stiglitz, J. E. (Eds.). (2016). *Too Little, Too Late: The Quest to Resolve Sovereign Debt Crises*. Nueva York: Columbia University Press.
- Hein, E. (2013a). On the Importance of the Retention Ratio in a Kaleckian Distribution and Growth Model with Debt Accumulation—a comment on Sasaki and Fujita (2012). *Metroeconomica*, 64, 186-196.
- Hein, E. (2013b). Finance-dominated Capitalism, Re-distribution and the Financial and Economy Crisis: A European Perspective, En O, Dejuán, E. Febrero y J. Uxó (Eds.), *Post Keynesian Views of the Great Crises and Its Remedies*. Abingdon: Routledge.
- Hernández, R., Martínez, J. y Mulder, N. (2014). Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America. *ECLAC Books*, 127.
- Lapavistas, C. (2010). Financialisation and capitalist accumulation: Structural Accounts of the Crisis of 2007-9. *Research on Money and Finance Discussion Paper*, 16.
- Mateo, J. P. (2015). La financiarización como teoría de la crisis en perspectiva histórica. *Cuadernos de Economía*, 34(694), 23-44.
- Medeiros, C. y Trebat, N. (2016). *Finance, Trade, and Income*

Distribution in Global Value Chains: Implications for Developing Economies and Latin America.

- Plihon, D. (2001). Desequilibrios Mundiales e Inestabilidad Financieras: la Responsabilidad de las Políticas Liberales. En F. Chesnais (Comp.), *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*. Buenos Aires: Losada.
- Schmitz, H. y Knorringa, P. (2000). Learning from Global Buyers. *Journal of Development Studies*, 37(2), 177–205.

El fetiche de la complejidad en América Latina y sus implicancias para las políticas de desarrollo

Demian Panigo y Kevin Castillo

Introducción¹

Es innegable la recomposición de las principales variables macroeconómicas, en el periodo que abarcan los años 2003-2013/2014 para la región latinoamericana en su conjunto, siendo significativa la reducción de la pobreza y la desigualdad, deudas pendientes durante décadas de neoliberalismo para esta parte del globo. Dichos avances se han dado en un marco de avanzada de los sectores populares y sus demandas, acompañados por la emergencia de liderazgos progresistas y movimientos políticos que han sabido ser alternativa de poder y conducir los destinos de la región durante más de una década.

Para aportar mayor consistencia a lo planteado, según datos del Banco Mundial para el periodo 2003-2015, la población en situación de pobreza (utilizando una línea de cálculo de USD 2 diarios) se redujo en un 77,1% en Argentina, 57,9% en Bolivia, 55,8% en Venezuela y 60,4% en Brasil. A su vez, para los mismos países, la reducción de la tasa de desempleo para el periodo fue de 59%, 65,2%, 61,1%, 24,4%, respectivamente. Esto se traduce en que 70 millones de latinoamericanos han dejado de ser pobres gracias a los avances en materia económica, política y social durante el periodo de análisis.

¹ Los autores agradecen los valiosos aportes de Pilar Monteagudo y Nicolás Monzón.

Sin embargo, la contracara de todos estos avances en materia de inclusión y reducción de la pobreza fue el aumento progresivo y sistemático del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esta falencia es de carácter estructural y se repite para casi todos los países de la región, acentuándose con la crisis financiera de 2008. Según datos obtenidos en CEPALSTAT (CEPAL, 2016), en el año 2015 se dio un déficit regional superior a los 174.000 millones de dólares, con un pico pronunciado en 2014 donde el mismo ascendió a 185.613 millones de dólares.

Esta situación se muestra a priori como una reedición de los ciclos de *stop-and-go* señalados por diversos autores (Villanueva, 1964; Braun y Joy, 1968; Ferrer, 1969; Díaz Alejandro, 1963), en donde se generan situaciones de estrangulamiento externo debido a que los sectores atrasados de las economías (típicamente industriales) consumen de forma cada vez más veloz las divisas generadas por los sectores dinámicos de nuestras economías (ligados a los sectores primarios).

Los problemas de restricción externa y heterogeneidad productiva, también son abordados (aunque de manera más indirecta) por representantes de las distintas escuelas del pensamiento económico que van de extremo a extremo del arco ideológico (véase Gudynas, 2009; Svampa, 2012; Grigera y Álvarez, 2013; Williamson, 2014; Edwards, 2010). Entre los primeros señalados se estudia habitualmente la problemática asociada a la reprimarización de la actividad económica sujeta a cambios geopolíticos que ponen en el centro de la escena a China y a sus demandas comerciales, fenómeno que aleja a Latinoamérica de cualquier tipo de horizonte industrializador y condena a nuestra región a la especialización en bienes primarios. Por su parte, desde la ortodoxia económica se suelen destacar los efectos nocivos sobre la industrialización de la debilidad institucional que poseería América Latina, sobre todo para proteger la propiedad privada y asegurar ciertas garantías para la inversión en innovación (sumado ello a un alto grado de populismo y corrupción, lo cual elevaría el riesgo

para las inversiones e impediría dar el salto para romper con la restricción externa).

El espectro analítico se completa con las posturas a las cuales les daremos mayor tratamiento y relevancia en este capítulo: los aportes neo-estructuralistas y neo-shumpeterianos (Pérez, 2015; Mazzucato y Pena, 2016). En el primero de los casos, podemos ver que las contribuciones comulgan con el pensamiento elaborado por la nueva teoría del comercio internacional (Krugman, 1986, 1988), en donde el mix de apertura comercial más esfuerzos en innovación son las claves para superar la restricción externa. Algunas de sus recomendaciones sorprenden al punto de casi no distinguirse de recetas ortodoxas, como las planteadas por Ocampo (2016) en donde se señala que estas coyunturas de estrangulamiento de divisas son solo eso, coyunturas, y que por ende no habría que ver con malos ojos el endeudamiento externo para poder superar estas situaciones. Por el lado de los neo-shumpeterianos se plantea la necesidad de tener un Estado-emprendedor que fomente la innovación y que estimule la industrialización con encadenamientos hacia atrás y hacia adelante para romper con la escasez de divisas.

Las ideas planteadas por esas últimas escuelas son las que actualmente tienen mayor aceptación para explicar los problemas en torno al desarrollo de las economías de América Latina. Sus argumentos tienen como base una serie de hipótesis que repasaremos brevemente:

1. La restricción externa es el verdadero determinante del crecimiento a largo plazo de las economías latinoamericanas (en línea con el concepto teórico de la ley de Thirlwall, 1979; Prebisch, 1950);
2. Para relajar este limitante estructural al desarrollo latinoamericano es necesario evitar enfoques fallidos del pasado como la mera industrialización sustitutiva de importaciones (asumiendo que el éxito de las mismas se ha vuelto más improbable luego de la constitución de la OMC, véase Gallo, Monteagudo, Panigo y Wahren, 2016);

3. La salida exportadora no puede replicar el caso del sudeste asiático porque América Latina no puede competir vía precio de la mano de obra con una región que la quintuplica (incluyendo a India, China y el sudeste asiático) en población (y aún si lo hiciese, ello implicaría una estrategia de desarrollo desigual con salarios bajos y mucha desigualdad, véase Medina, 2016);

4. De manera similar, el potencial exportador no debe enfocarse en mercados consolidados y saturados en donde predominan únicamente las ventajas por economías de escala dinámica porque nuestros proyectos de inversión no son capaces de competir únicamente por escala debido a la escasez relativa de capital que caracteriza a nuestra región;

5. De los puntos 3 y 4 se asume que existe un escenario complejo conocido como la *middle income trap* (ni tanta productividad/mecanización como los países desarrollados ni tan bajos salarios como China, India u otros países asiáticos, véase Doner y Schneider, 2016);

6. Finalmente, el esquema de selección de sectores estratégicos para enfrentar a la restricción externa debe enfocarse en la identificación de nichos de mercado con espacios para la innovación en productos y procesos, que sean compatibles con una estrategia regional de complementación productiva y con sistemas nacionales de innovación articulados en torno a un Estado emprendedor (véase Mazzucato, 2015) y sobre la base de sectores industriales que puedan desarrollarse generando eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante aprovechando, de esta forma las potencialidades y abundancia de nuestros recursos naturales (véase Pérez, 2015);

Teniendo en cuenta estos aportes buscaremos responder las preguntas centrales que se encaran en este escrito: ¿Las debilidades en la balanza comercial se solucionan con innovación y complejidad? ¿El problema comercial es el verdadero determinante de la dinámica de

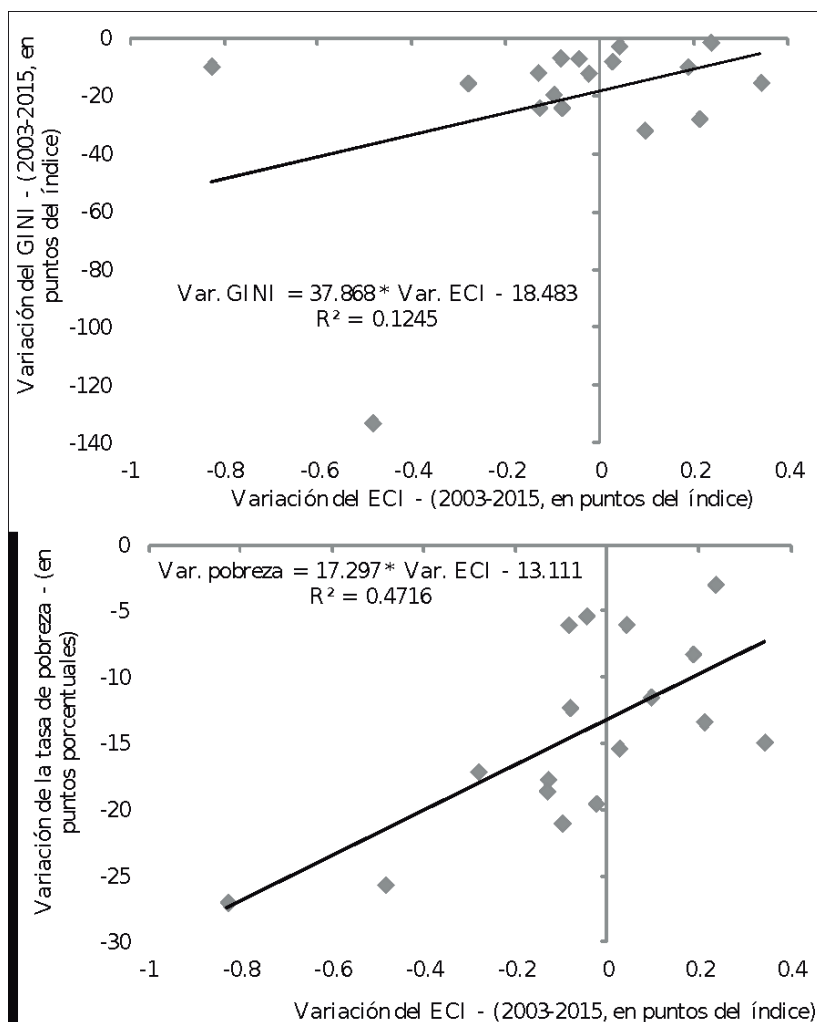
la cuenta corriente? Por último, ¿mayor complejidad es sinónimo de mayor bienestar?

El fetiche de la complejidad y la alternativa institucional

Para responder las preguntas que le dan sentido a este capítulo es central tener en cuenta que, según la Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana e Interamericana (RICYT), América Latina ha sido una de las regiones que más ha acrecentado su inversión en I+D en el mundo. De hecho, esto posibilitó acortar las brechas relativas en materia de gasto en innovación con respecto a los países desarrollados. Sin embargo, en materia de *output* científico o resultados de innovación, es para destacar que los indicadores de invención solo han mejorado un 20% en los últimos 20 años, disparando la brecha con Estados Unidos, que pasó de tener 27 veces más invención per cápita relativa con respecto a América Latina para el año 1995, a 53 veces al año 2015. Esto da sentido (en conjunto con otros factores) a un estado de situación en donde un porcentaje elevadísimo de los países de nuestra región –salvo contadas excepciones como México– retrocede en el ranking de complejidad de exportaciones, según datos extraídos del Atlas of Economic Complexity (Harvard - MIT) y del Data Bank (Banco Mundial). Para ejemplificar, Argentina pasa de ocupar el puesto 57 en 2003 al 69 en 2015, Brasil del 38 al 47, y Bolivia del 83 al 112. La situación no es distinta para países pertenecientes a la Alianza del Pacífico donde Perú pasa del puesto 81 al 96, y Chile del 63 al 72. Hasta aquí, parece ser que los argumentos que relacionan déficits en comercio exterior con la carencia de complejidad en las exportaciones tienen algún tipo de sustento o merecen particular atención.

Sin embargo, como veremos a continuación en el **Gráfico 1**, la complejidad de las exportaciones en nuestra región tiene una correlación positiva con la pobreza y la desigualdad.

Gráfico 1. Correlación de corte transversal entre la variación de la complejidad de las exportaciones latinoamericanas y la variación de la desigualdad y de la tasa de pobreza de la región



Fuente: Elaboración propia en base a datos de The Atlas of Economic Complexity (Harvard - MIT), Data Bank (Banco Mundial) y Elaboración propia en base a datos de CEPALSTAT (CEPAL) y Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (CEDLAS y Banco Mundial). Los países utilizados para este análisis de corte transversal con los de las **Tablas 1 y 2**, con la excepción de Guatemala (por ausencia de información de complejidad).

Estos resultados controvertidos ameritan un análisis econométrico más detallado, que permita arrojar luz sobre 3 cuestiones esenciales:

1. Verificar cómo se modifican los resultados previamente examinados cuando se evalúa la relación entre bienestar (e.g. índice de Sen, 1976) e inversión en investigación y desarrollo (en porcentaje de PBI);
2. Evaluar qué tipo de prelación temporal existe entre las variables (proxy de causalidad a la Granger (1969), para saber si la inversión en I+D causa –en el sentido de Granger– al bienestar o viceversa); y
3. Determinar la magnitud y robustez de la relación existente a través de un análisis multivariado y un nuevo software de selección automática de modelos econométricos (GSREG, véase Gluzmann y Panigo, 2015).

Para abordar esta tarea comenzamos por presentar la base de datos a utilizar (**Tabla 1**), con una descripción de las variables incluidas y sus estadísticas básicas.

Tabla 1. Caracterización de la base de datos utilizada en el análisis econométrico

Variable	Cod	Descripción	Obs.	Prom.	Desv.	Min	Max
gyid_pbi	v	Inversión en investigación y desarrollo en porcentaje del PBI	1367	1.013	0.955	0.005	4.41
isen	v0	Índice de Sen = PBI per cápita * (1 - Gini).	805	986502	913105	18961	4844677
lisen	v1	Primer rezago de isen	805	986502	913105	18961	4844677

lgiyd_pbi	v2	Primer rezago de gyid_pbi	1367	1.013	0.955	0.005	4.405
l2giyd_pbi	v3	Segundo rezago de gyid_pbi	1309	1.004	0.947	0.005	4.405
l3giyd_pbi	v4	Tercer rezago de gyid_pbi	1243	0.993	0.940	0.005	4.405
first_pbi_pc_ppp	v5	Primer dato de la muestra de PBI per cápita	2184	11689	13938	341	85861
nat_res_rents	v6	Rentas de los recursos naturales en % del PBI	2079	6.287	9.721	0.000	60.834
domcredittogdp	v7	Crédito bancario otorgado en el mercado doméstico en % del PBI	2028	69.8	56.9	-79.1	357.3
ka_open	v8	Índice de apertura de la cuenta de capital	2035	0.631	0.350	0.000	1.000
tradeop	v9	Índice de apertura comercial (Comercial total / PBI)	2070	70.6	45.6	12.3	419.5
year	v10	Variable de tendencia (año)	2184	2006	6	1996	2016
l2isen	v11	Segundo rezago de isen	805	986502	913105	18961	4844677
l3isen	v12	Tercer rezago de isen	783	994077	922499	18961	4844677

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DataBank (Banco Mundial), CEPALS-TAT (CEPAL), SEDLAC (CEDLAS), Chinn e Ito (2006), Harvard-MIT y otras fuentes complementarias.

Tabla 2. Resultados de los Pseudo Granger Causality Tests para el análisis bivariado de causalidad o prelación temporal (1995-2015)

VARIABLES explicativas	giyd_pbi	isen
Lisen	7.91E-08	0.951***
	(1.3750)	(17.3500)
l2isen	-1.20E-07	-0.0769
	(-1.506)	(-1.021)
l3isen	1.07e-07*	0.0841
	(1.8620)	(1.5050)
lgiyd_pbi	0.935***	-35,350
	(16.7300)	(-0.636)
l2giyd_pbi	-0.142*	115,483
	(-1.921)	(1.4320)
l3giyd_pbi	-0.0455	-118,829*
	(-0.712)	(-1.824)
Constante	0.181***	148,932***
	(4.8030)	(3.7490)
Observaciones	380	342
Cantidad de unidades de corte transversal	50	48
R2	0.722	0.871
H0: isen no causa a giyd	0.0168	
H0: giyd no causa a isen		0.305

Nota: *** es significativo al 1%, ** al 5% y * al 10%. Los operadores l, l2 y l3 hacen referencia al primer, segundo y tercer rezago de la variable que se denomina inmediatamente después del operador. Para cada variable y cada ecuación se presentan los coeficientes de estimación y, por debajo de cada uno de ellos, el test t entre paréntesis.

En la **Tabla 2** se presentan los resultados del pseudo test de Granger. Al tener datos de panel, podemos utilizar los estimadores de panel para corregir los efectos de variables omitidas (Heterogeneidad individual no observable). Pero para implementar un test de Granger propiamente dicho en un formato de datos de panel, debemos recurrir a estimadores de tipo Panel-VAR (véase Sims, 1980; Love y Zicchi-

no, 2006). Lamentablemente, los scripts computacionales actualmente disponibles para este tipo de estimaciones encuentran problemas de convergencias en paneles muy desbalanceadas como los que contamos para nuestra estimación. Es por ello que optamos por “simular un Panel-VAR” con estimaciones por separado de cada una de las ecuaciones que contendría el verdadero Panel-VAR. Esta aproximación, aunque adolece de ciertos problemas de sesgo ante la existencia de shocks sistémicos transversales (y por lo tanto no replica exactamente los resultados de un Panel-VAR), otorga igualmente una primera intuición acerca del orden de causalidad de la relación examinada.

En la **Tabla 2** se observa un resultado muy interesante: con los datos disponibles sólo se rechaza la hipótesis nula de que el bienestar no causa a la inversión en I+D. Es decir, no se puede rechazar que la inversión en I+D no cause (en el sentido de Granger) al bienestar.

En otras palabras, la evidencia empírica bivariada utilizada hasta el momento, estaría indicando que la relación positiva que encuentran otros estudios entre estas dos variables (o relaciones similares como entre producto bruto interno e innovación) estaría más bien indicando que los países más ricos pueden financiar más proyectos de innovación que los pobres y no que los países pobres están en tal situación porque no invierten en I+D.

Estos datos preliminares tienen que profundizarse con un abordaje econométrico multivariado, que depure los efectos de importantes variables omitidas. Para tal objetivo, estimaremos una ecuación de bienestar (índice de Sen) como variable a explicar, y una serie de variables explicativas entre las que incluiremos indicadores de inversión en I+D.

A los efectos de identificar el mejor modelo explicativo –entre las múltiples alternativas posibles que surgen de las distintas combinaciones posibles de variables explicativas a incluir finalmente en la ecuación–, recurrimos a un nuevo software de selección automática denominado GSREG. El programa desarrollado por Gluzmann y Panigo (2015) garantiza la optimalidad con criterios de selección in-simple y out-of-sample; permite testear los residuos

para cada especificación; y proporciona –en función de las especificaciones del usuario– un conjunto de información completa de los resultados estadísticos de cada modelo alternativo. Estas características hacen que GSREG sea una poderosa herramienta para la explicación y el pronóstico.

En este marco, la ecuación general a examinar con GSREG viene dada por:

$$1) \quad isen_{i,t} = a + b.lgiyd_pbi_{i,t} + c.l2giyd_pbi_{i,t} + d.l3giyd_pbi_{i,t} + e.first_pbi_pc_ppp_{i,t} + f.nat_res_rents_{i,t} + g.domcredittogdp_{i,t} + h.ka_open_{i,t} + j.tradeop_{i,t} + k.year_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

en donde a, b, c, d, e, f, g, h, j y k son los parámetros a estimar, i es el subíndice que identifica al país, t es el que identifica al momento del tiempo, el error del modelo (que será modelado con efectos aleatorios) y las distintas variables son las que se describen en la tabla 1. Los resultados obtenidos con GSREG para este modelo general se presentan en la **Tabla 3**, y los **Gráficos 3, 4 y 4B**.

En la tabla 3 hemos incluido al resultado obtenido para el mejor modelo –en términos del criterio de información de Akaike– seleccionado entre las 1023 alternativas evaluadas.

Los resultados son contundentes y reafirman nuestros hallazgos iniciales. En América Latina la inversión en I+D prácticamente no tiene efectos sobre el nivel de bienestar de la población (ver que los coeficientes de los 3 rezagos incluidos de *giyd_pbi* no son nunca significativos ni al 1 ni al 5%, de hecho, en el único caso que es significativo al 10% es para el primer rezago que tiene signo negativo, es decir más innovación en I+D anticipa a menos bienestar).

Para evaluar la robustez del resultado del mejor modelo a modificaciones en el set de variables de control examinaremos las funciones kernel de los coeficientes y los tests t de todos y cada uno de los 1023 modelos alternativos estimados. Comenzando por los coeficientes (véase **Gráfico 2**) apreciamos para nuestras variables de interés (*v_2* a *v_4*; ver tabla 1 con la descripción de las mismas) que

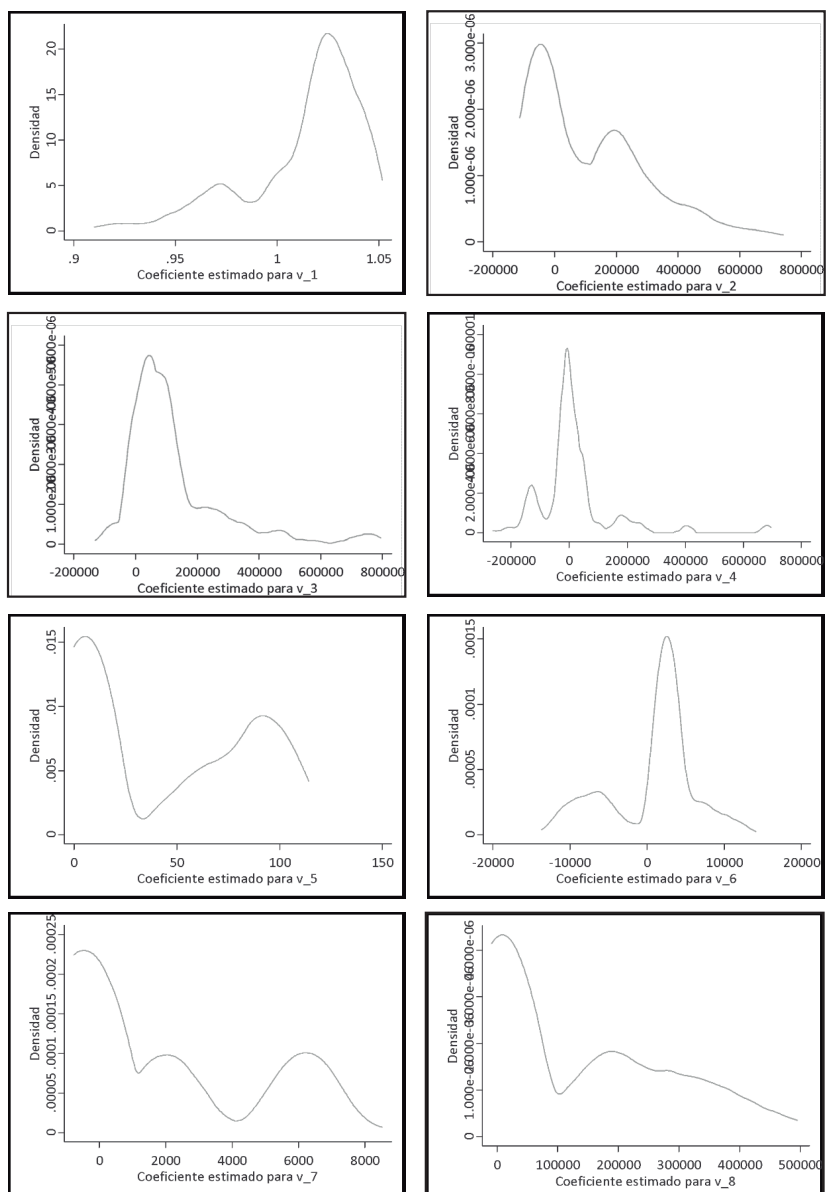
la mayor parte de los coeficientes estimados están en torno al valor 0 (mayor área debajo de la curva de la función kernel). De esta manera se ratifican los resultados del mejor modelo obtenido, confirmando que, para la gran mayoría de los modelos alternativos, tampoco se observa efecto alguno de los rezagos de la inversión en I+D sobre el nivel de bienestar (cualquiera sea la combinación elegida de variables de control).

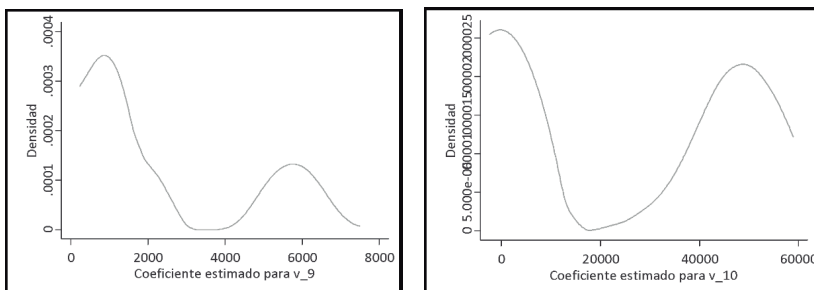
Tabla 3. Mejor modelo estimado vía GSREG para la relación multivariada entre ISEN y sus determinantes teóricos (1995-2015)

Var. Explicativas	Mejor modelo
Lisen	0.998*** (0.0131)
lgiyd_pbi	-80,813* (47,430)
l2giyd_pbi	117,084 (73,386)
l3giyd_pbi	-30,072 (52,476)
first_pbi_pc_ppp	5.787*** (1.728)
nat_res_rents	2,787*** (746.8)
Domcredittogdp	-463.7*** (117.2)
ka_open	19,578 (15,250)
Tradeop	495.6*** (123.4)
Constant	-23,620 (15,363)
Observaciones	399
Unidades de corte transversal	48
AIC	10158

Nota: *** es significativo al 1%, ** al 5% y * al 10%. Los operadores l, l2 y l3 hacen referencia al primer, segundo y tercer rezago de la variable que se denomina inmediatamente después del operador. Para cada variable y cada ecuación se presentan los coeficientes de estimación y, por debajo de cada uno de ellos, el desvío estándar entre paréntesis. ISEN es la variable dependiente: índice de Sen de bienestar.

Gráfico 2. Funciones de densidad tipo kernel para la presentación de la distribución completa de los coeficientes de estimación de las distintas variables explicativas examinadas (sobre la base de 1023 estimaciones desarrolladas para dar cuenta de todas las combinaciones posibles vía GSREG)





Nota: Elaboración propia sobre la base de 1023 modelos alternativos estimados vía GSREG. Una distribución de coeficientes con colas de ambos lados del 0 da cuenta de una extremada volatilidad (poca robustez) de los resultados obtenidos para los efectos de tal variable.

Estos resultados cuestionan la centralidad de la complejidad en las exportaciones sobre el bienestar social. Obviamente no descartamos la idea de que las innovaciones pueden ayudar a resolver el problema de la restricción externa, pero las ubicamos en un lugar secundario dado que entendemos a la fuga de capitales como el componente central en los países latinoamericanos a la hora de explicar el estrangulamiento por falta de divisas, antes que la falta de competitividad comercial. De hecho, según datos de la CEPALSTAT (CEPAL), el déficit crónico de la cuenta corriente no se debe a la balanza de bienes –estructuralmente positiva pese a exportar bienes de baja complejidad– sino a la balanza de rentas y servicios de la cuenta corriente y a la formación de activos por parte del sector privado no financiero de la cuenta de capital.

Conclusiones

Las causas que ponen techo al desarrollo de las economías latinoamericanas son múltiples y están relacionadas con un fenómeno que durante décadas ha quedado sin resolver: la restricción externa. Es más que claro que la complejidad de la problemática está ligada a dificultades de tipo institucional, económicas, políticas y productivas. En este trabajo establecemos una jerarquización clara sobre las temáticas a priorizar. Consideramos que es clave, para poder dotar de una utilización correcta al excedente generado por la actividad productiva, tener normas institucionales que regulen la dinámica económica de

nuestros países. Nada garantiza que un aumento de la innovación o complejidad de las exportaciones *ceteris paribus* tenga la capacidad de mejorar las condiciones de vida de nuestros pueblos, ya que se observan fenómenos inherentes a nuestra condición periférica de disputa del excedente por parte del capital ligado a los sectores financieros como así también a los productores transnacionales.

A su vez, resulta útil señalar que, por las características de nuestras economías, es necesario tener especial atención a que los procesos de innovación o ganancias de complejidad no se den en contextos de pérdidas de derechos laborales o perjuicios salariales ya que entendemos que los saltos productivos no son un objetivo en sí mismos, sino que deben ser en pos de mejoras en la calidad de vida de nuestras sociedades. Esto, por supuesto, no desmerece los esfuerzos puestos en esta temática, solo los jerarquiza y se busca dar una mirada amplia de las problemáticas que impiden lograr el anhelado desarrollo de nuestras fuerzas productivas y sociales. Del análisis econométrico surge el resultado ya expuesto: no hemos podido establecer ningún efecto estadísticamente significativo de las variables innovación y complejidad de las exportaciones sobre el bienestar social. Al contrario, en los pocos casos donde existe una correlación, esta es negativa, asociada seguramente al caso mexicano.

Los resultados de este estudio arrojan algunas valiosas, a nuestro entender, conclusiones sobre diseño de políticas para el desarrollo. Estas están más ligadas, en términos de prioridades, al establecimiento de un marco regulatorio que permita evitar la fuga del excedente y la formación de activos externos, antes que a la resolución de problemas de competitividad asociados a los bienes complejos, los cuales, en un marco hipotético donde las innovaciones efectivamente se logren, no corran la misma suerte de fuga de divisas que ya sucede con la matriz productiva que tenemos actualmente.

Referencias bibliográficas

Braun, O. y Joy, L. (1968). A Model of Economic Stagnation. A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal*, 78(312), 868-887.

- CEPAL (2016). *Desarrollo social inclusivo: una nueva generación de políticas para superar la pobreza y reducir la desigualdad en América Latina y el Caribe*.
- Díaz Alejandro, C. (1963). A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect. *Journal of Political Economy*, 71(6), 577-580.
- Doner, R. F. y Schneider, B. R. (2016). The middle-income trap: more politics than economics. *World Politics*, 68(4), 608-644.
- Edwards, S. (2010). *Left behind: Latin America and the false promise of populism*. Chicago: University of Chicago press.
- Ferrer, A. (1969). Desarrollo Industrial y Sector Externo. En T. Di Tella y T. Halperín Donghi (eds.), *Los Fragmentos del Poder. De la oligarquía a la poliarquía argentina*. Buenos Aires: Editorial Jorge Álvarez.
- Gallo, P., Monteagudo, P., Panigo, D. T., y Wahren, P. (2016). División internacional del trabajo y distribución geográfica del bienestar: una nueva aproximación metodológica. *Cuadernos de Investigación*, 5, 169-222.
- Gluzmann, P., y Panigo, D. (2015). Global search regression: A new automatic model-selection technique for cross-section, time-series, and panel-data regressions. *Stata Journal*, 15(2), 325-349.
- Grigera, J. y Álvarez, L. (2013). Extractivismo y acumulación por desposesión Un análisis de las explicaciones sobre agronegocios, megaminería y territorio en la Argentina de la posconvertibilidad. *Theomai*, (27-28).
- Gudynas, E. (2009). Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. *Extractivismo, política y sociedad*, 187-225.
- Krugman, P. R. (Ed.). (1986). *Strategic trade policy and the new international economics*. Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P. (1988). La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados. *El trimestre económico*, 55(1), 41-66.
- Love, I., y Zicchino, L. (2006). Financial development and dynamic investment behavior: Evidence from panel VAR. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 46(2), 190-210.

- Mazzucato, M. (2015). *The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths* (vol. 1). London: Anthem Press.
- Mazzucato, M. y Penna, C. C. (2016). Beyond market failures: The market creating and shaping roles of state investment banks. *Journal of Economic Policy Reform*, 19(4), 305-326.
- Medina, N. E. (2016). La precariedad como trayectoria laboral. Las mujeres de la industria maquiladora en México. *Carta Económica Regional*, 100.
- Ocampo, J. A. (2016). External Financing to Latin America: Are We in a New World?. *Issue Brief*.
- Perez, C. (2015). The new context for industrializing around natural resources: an opportunity for Latin America (and other resource rich countries). *Technology Governance and Economic Dynamics*, 62.
- Prebisch, R. (1950) *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. New York: ECLA.
- Sen A. (1976). Real national income. *The Review of Economic Studies*, 43(1), 19-39.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1-48.
- Svampa, M. (2012). Pensar el desarrollo desde América Latina. En A. Acosta, *Renunciar al bien común. Extractivismo y (pos) desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Mardulce.
- Thirlwall, A. P. (1979). The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*.
- Villanueva, J. (1964) Problemas de Industrialización con Restricciones en el Sector Externo. *Desarrollo Económico*, 4(14-15), 171-182.
- Williamson, J. (2014). Beijing Consensus versus Washington Consensus. *Handbook of Emerging Economies*, 177-184.

Desempeño y política industrial en Argentina, Brasil y México a comienzos del siglo XXI

Juan E. Santarcángelo

Introducción

A comienzos del siglo XXI, América Latina ha experimentado su período expansivo más notable desde los años setenta cuando el modelo de desarrollo de sus países, se encontraba liderado por la industrialización por sustitución de importaciones. Si bien los procesos de crecimiento de las economías son siempre particulares, una de las novedades más importantes registradas durante el período que comienza en el siglo XXI en la mayoría de los países de la región fue el destacado desempeño que tuvo el sector manufacturero, donde no solo durante varios años creció a tasas superiores a la media de la economía (Azpiazu y Schorr, 2010; Porta y Fernández Bugna, 2008; Porta, Santarcángelo y Schteingart, 2014; Santarcángelo, 2013), sino también, la política industrial aplicada combinó instrumentos tradicionales para promover la inversión con otras herramientas orientadas a fomentar la innovación y la modernización tecnológica (Ninomiya, 2015; Palacios, 2013; Santarcángelo, Schteingart y Porta, 2017).

El objetivo de este trabajo es analizar el desempeño industrial que tuvieron Argentina, Brasil y México, los tres países más industrializa-

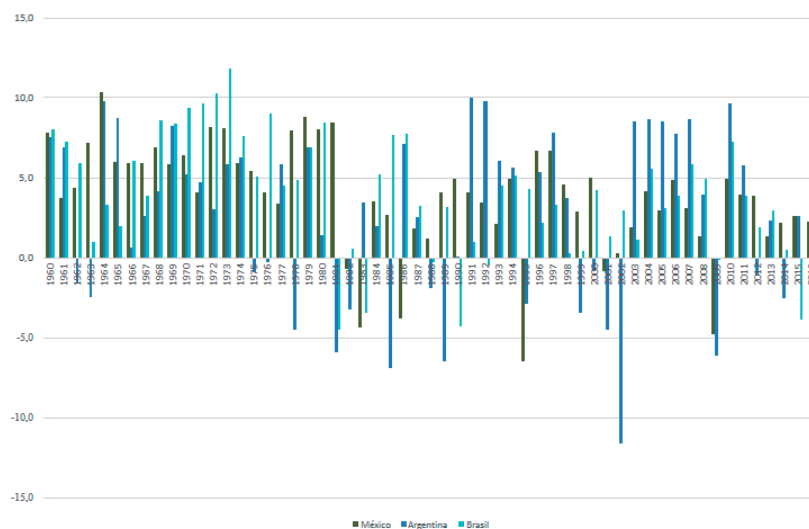
dos de la región, que en conjunto explican el 75% del valor agregado que genera el sector manufacturero de América Latina. Para ello, examinaremos no solo la dinámica de crecimiento económico y de desempeño industrial que han tenido estos países desde comienzos del siglo XXI a la actualidad, sino también estudiaremos el impacto que han tenido las principales políticas industriales aplicadas, así como los principales desafíos que enfrentará el sector industrial en estos países en los años por venir.

Con estos objetivos, el trabajo se estructura en tres secciones luego de esta breve introducción. La siguiente sección analiza el desempeño económico e industrial de Argentina, Brasil y México; en tanto que en la tercera sección presentamos las principales medidas de política industrial que han tomado estos países. Finalmente, presentamos las principales conclusiones del trabajo.

El desempeño económico e industrial de Argentina, Brasil y México

Desde comienzos del siglo XXI, Argentina, Brasil y México exhibieron trayectorias de crecimiento económico muy importantes, en particular desde el año 2003 y que con excepción de los impactos que generó la crisis financiera internacional del 2009, se extendieron por casi una década. Como podemos apreciar en la **Figura 1**, el período de crecimiento económico que se abre en el año 2003 y en donde los tres países registran simultáneamente tasas de crecimiento positivas solo tiene antecedentes similares a comienzos de los años setenta, cuando el modelo de acumulación dominante en Argentina, Brasil y México era la industrialización por sustitución de importaciones.

Figura 1. Evolución de la tasa de crecimiento del PBI en Argentina, Brasil y México, 1960-2016 (en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

A partir de la figura también podemos apreciar otras dos particularidades: primero, que el impacto negativo que tuvo la crisis financiera internacional fue rápidamente contrarrestado en los países analizados; y segundo, Argentina y Brasil muestran hacia finales del 2015 claras señales de agotamiento de la dinámica de crecimiento económico registrado. Si a esto sumamos que ambos países han experimentado drásticos cambios en los modelos de desarrollo, durante las nuevas gestiones de Mauricio Macri y Michel Temer en Argentina y Brasil respectivamente; las perspectivas de desarrollo industrial que se abren para estos países parecen aún más lejanas.

Si analizamos el período entre el 2000 y el 2016, Argentina es el país que más crecimiento ha registrado con un aumento de casi un 66% de su PBI, seguido por Brasil que lo ha hecho en un 44,6% y finalmente México ha tenido un incremento del 42%. Para el caso argentino, el abandono del régimen de convertibilidad, el default de la deuda externa en un contexto internacional sumamente favorable, y

los cambios en los precios relativos que derivaron en fuertes mejoras en la rentabilidad de muchos sectores transables, pusieron en marcha un fuerte proceso de crecimiento económico que permitió al país incorporar al mercado de trabajo más de 4 millones de trabajadores. El modelo económico establecido por los gobiernos kirchneristas (2003-2015) se apartó del modelo neoliberal implementado por la última dictadura militar y vigente durante los años noventa, a partir de colocar al trabajo y al salario real como uno de los motores claves de la demanda interna y, por tanto, del crecimiento (Porta y Bugna, 2008; Santarcángelo, 2013). Esto implicó una enorme transformación en el papel del Estado en la economía, que tomó un activo rol en el establecimiento del sendero de desarrollo.

El caso de Brasil tiene mayores paralelismos con la experiencia Argentina. La llegada de Lula y del Partido de los Trabajadores (PT) a la presidencia de Brasil el 1 de enero de 2003 marca el abandono de la doctrina del consenso de Washington basada en las políticas de liberalización y austeridad, privatización y desregulación de los mercados. Si bien a comienzos de su mandato, Lula continuó aplicando ciertas políticas económicas de tinte ortodoxo, paulatinamente desde el 2004 fue consolidando un modelo de desarrollo económico cuyos pilares fueron un ritmo de crecimiento económico relativamente alto, importante generación de empleos, baja inflación, superávit de la balanza comercial y reducción de la deuda externa. Esta política de estímulo al consumo interno y mejora en los ingresos se complementó con aumentos en las transferencias sociales (por ejemplo, a través de programas como Bolsa Familia) y con un aumento significativo en el crédito al consumo (Santarcángelo, Schteingart y Porta, 2017).

En el año 2011 llegó al gobierno Dilma Rousseff, sucesora de Lula que aspiraba a continuar con lo realizado por su administración y buscaba profundizar el desarrollo industrial. Si bien la estrategia del PT durante el mandato de Lula estuvo basada en el estímulo al mercado interno, Rousseff creía que el crecimiento debía transformarse y basarse en una estrategia de inversión privada en la que los empresarios desempeñaran un papel central. Para ello, la presidenta que fue re-

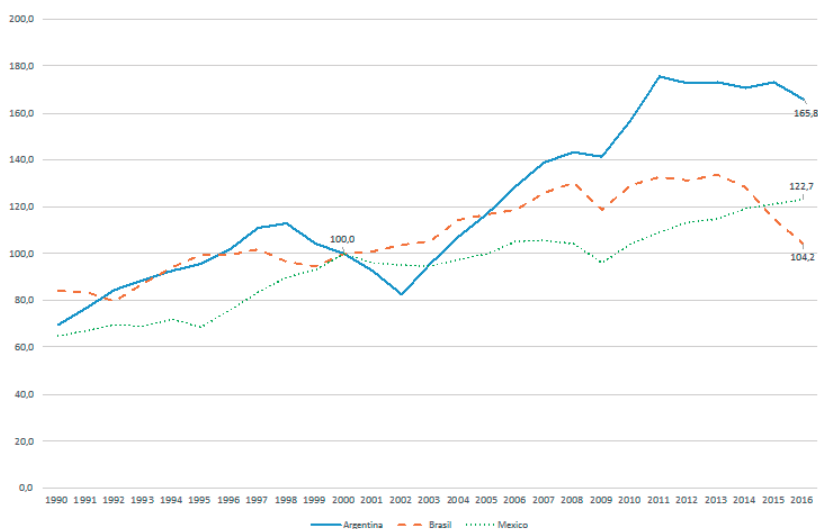
electa en 2015, tomó medidas que aumentaron los márgenes de ganancia mediante exenciones fiscales y la depreciación del tipo de cambio; pero no logró cambios significativos en la inversión privada. Según Serrano y Summa (2012), el fracaso de esta estrategia se debe al hecho de que, una vez que se satisface un nivel mínimo de rentabilidad, lo único que hace aumentar la inversión privada es la perspectiva de una demanda creciente. Sin embargo, la demanda efectiva de Brasil no aumentó durante este período. En septiembre de 2016 asume la presidencia Michel Temer luego de que la presidenta fuera sacada de su cargo mediante un *impeachment*.

Por último, en México la dinámica de crecimiento registrado estuvo basada en la defensa de los lineamientos del mercado y en el intento de favorecer la integración del país a los mercados mundiales. En este sentido, dos hechos merecen ser especialmente destacados. El primero de ellos refiere a la creación del NAFTA en 1994 por parte de México, los Estados Unidos y Canadá, en lo que fue un compromiso vanguardista orientado a reducir drásticamente los obstáculos al comercio intrarregional. Para el gobierno mexicano, la firma del NAFTA representó el paso final para abandonar la sustitución de importaciones y la industrialización liderada por el Estado, y el acuerdo ayudó a consolidar las políticas económicas pro-mercado (López, 2015; Moreno Brid, Rivas Valdivia y Santamaría, 2005; Santarcangelo, Schteingar. y Porta, 2017; Weisbrot, 2014). En segundo lugar, en el año 2011 México se afilió a la Alianza para el Pacífico, una iniciativa de integración regional formada por Chile, Colombia, México y Perú que tiene por principales objetivos: construir un área de profunda integración para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas; promover el crecimiento, el desarrollo económico y la competitividad económica de sus miembros y convertirse en una plataforma de integración y proyección política, económica y comercial en el mundo, con especial énfasis en la región de Asia y el Pacífico. De este modo, y en clara continuidad con las políticas económicas aplicadas durante la década de los años noventa, el crecimiento económico registrado por México desde el año 2000

estuvo sustentado en el comercio internacional e impulsado por el incremento de las exportaciones, donde el Estado se limita a dejar operar a las fuerzas de los mercados.

Si analizamos puntualmente el desempeño del sector manufacturero a partir de la evolución del valor agregado industrial, podemos ver que la dinámica virtuosa que registraron los países y que se presenta en la **Figura 2**, exhibe importantes heterogeneidades entre los países analizados y a lo largo del período estudiado.

Figura 2. Evolución del Valor Agregado industrial en Argentina, Brasil y México: 1990-2016 (en dólares constantes del 2010, 2000=100)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

En el caso Argentino, la generación de valor agregado por parte del sector manufacturero entre el año 2000 y el 2016 se incrementa en un 65,8% y como podemos ver en la figura, dicho período presenta tres sub-etapas bien diferenciadas: la primera de ellas desde 2002-2007 se caracterizó por la salida del país de la peor crisis económica de su historia y una reindustrialización incipiente con una importante creación de nuevo empleo; la segunda etapa que va desde el 2008-2011 y

que abarca a la crisis internacional y la posterior recuperación de la economía local; y finalmente, el período 2012-2016 que tiene dos momentos: el primero hasta el 2015 donde la economía y especialmente el sector manufacturero se estancaron, de la mano del resurgimiento de la restricción externa y los desequilibrios externos, y el segundo que comienza en 2016 y corresponde a la administración macrista en el cual la doctrina de la supremacía del mercado ha vuelto a instalarse.

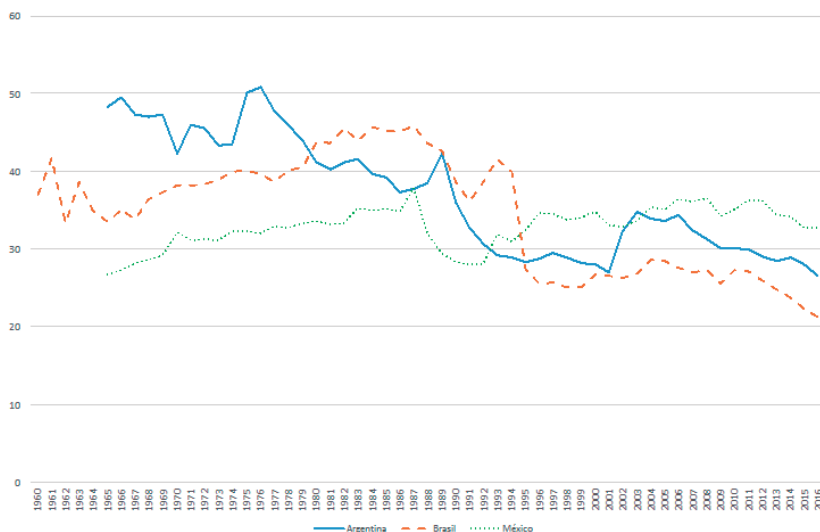
Por su parte, México también presenta un incremento en el valor agregado generado por el sector, que se incrementa casi un 23% desde el año 2000, pero que muestra una tendencia creciente en particular luego de la crisis del Tequila en el año 1994. Al igual que en el caso previo, se puede distinguir dos sub-etapas: la primera de ellas hasta el año 2009 donde el sector manufacturero mantiene prácticamente estancada su generación de valor agregado; y la segunda que va desde la crisis financiera internacional al final del período y corresponde a las presidencias de Fox, Calderón Hinojosa y Peña Nieto donde el valor agregado del sector se incrementa en casi un 25%.

Finalmente, el valor agregado generado por el sector industrial Brasileiro es el de menor crecimiento relativo entre el año 2000 y el 2016, dado que se incrementa solo un 4,2% entre puntas. Como podemos ver, Brasil presenta tres sub-etapas que casi coinciden con las experimentadas por su principal socio comercial en la región (Argentina). La primera de ellas se extiende desde el año 2000 al 2008 donde el valor agregado generado por el sector se incrementó en un 30% y coincide con el final de la presidencia de Cardoso y el comienzo de Lula; la segunda etapa se extiende entre el 2009 y el 2013 donde se ve el impacto de la crisis financiera internacional y una muy leve tendencia creciente en el valor agregado generado por el sector (termina siendo superior en un 33% al del año 2000); y la última etapa que va desde el 2013 al 2016 y muestra un sector manufacturero que reduce dramáticamente su generación de valor agregado terminando en valores apenas superiores a los registrados en el año base.

Un elemento que complementa la dinámica industrial experimentada por los países es el análisis de cómo ha evolucionado el peso del

valor agregado generado por el sector manufacturero en el valor agregado total de la economía. La información se presente en la **Figura 3**.

Figura 3. Participación de la industria sobre el Valor agregado total en Argentina, Brasil y México (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

Como podemos apreciar, Argentina y Brasil presentan en los últimos treinta años una clara tendencia decreciente de largo plazo en el peso del valor agregado manufacturero sobre el total; en tanto que México exhibe un claro patrón de estancamiento del valor agregado industrial en el total de la economía. En Argentina, a finales del modelo de ISI el valor agregado industrial representaba casi el 50% del generado por la economía, en tanto que en la actualidad el peso es cercano al 27%, lo que da cuenta del enorme proceso de desindustrialización que ha sufrido el país. Un elemento llamativo de esta evolución es que el valor agregado industrial solo mejora su participación relativa durante los primeros años de la posconvertibilidad para luego reducir sistemáticamente su peso en el valor agregado total y terminar en la actualidad con el peso más bajo en los últimos cincuenta años.

Brasil muestra una tendencia creciente del valor agregado industrial hasta mediados de los años ochenta donde llega a representar casi el 45% del total y luego a partir de la aplicación de las políticas neoliberales y de apertura de la economía, comienza el desplome del peso del valor agregado sobre el total que termina siendo al final del período ligeramente superior al 20%. Al igual que en el caso argentino, es interesante destacar el enorme retroceso que ha sufrido el sector a comienzos de los años noventa. Por último, México muestra una tendencia casi constante de participación del valor agregado del sector manufacturero sobre el total de la economía en el orden del 32%, mostrando solo oscilaciones menores desde 1995 a la actualidad. Esto es centralmente producto de la aplicación de un modelo de desarrollo económico centrado en la maquila y en mejorar la integración del país al mundo a partir de eliminar todo tipo de intervenciones por parte del Estado.

El rol de la política industrial

La información precedente da cuenta de la enorme incapacidad de los países bajo análisis para lograr consolidar al sector manufacturero como motor del desarrollo y de sostener procesos de reindustrialización exitosos. Esto se debe a numerosos factores entre los que pueden destacarse: la continua reaparición de restricciones externas, el tipo de modelo de desarrollo económico que se persigue, las posibilidades y limitaciones que brinda el entramado energético, el nivel de endeudamiento y los recursos disponibles para financiar el desarrollo, los cambios en los términos de intercambio, el papel que debe desempeñar el Estado, etc. En la presente sección pretendemos dar cuenta de un elemento clave en el desempeño del sector manufacturero de los países analizados y que refiere específicamente a la política industrial aplicada por los diferentes gobiernos y el impacto que la misma tuvo en el desempeño del sector.

Argentina

La dictadura militar que tomó el poder en marzo de 1976 impuso un nuevo modelo de acumulación basado en la valorización financiera, que puso fin a más de cuarenta años de industrialización por sustitui-

ción de importaciones. Dicho modelo procuraba mediante la apertura externa, comercial, y de capitales, sumado al disciplinamiento social, restablecer la hegemonía del mercado en la asignación de recursos y desplazar al Estado como planificador del proceso de desarrollo. El modelo económico impuesto por la dictadura fue consolidado durante el gobierno de Alfonsín y luego profundizado durante los gobiernos de Menem y De la Rúa.

Si bien durante la valorización financiera, Argentina consolidó el predominio de las finanzas especulativas por sobre la producción de bienes y servicios, la política industrial resultante a finales de siglo XX responde centralmente a la superposición de un conjunto de políticas de promoción industrial que sobrevivieron al desmantelamiento de la política industrial de la ISI; y a la aplicación de nuevos instrumentos aplicados durante las décadas del 80 y 90, que en general tuvieron un enfoque predominantemente horizontal con la existencia de algunos nichos protegidos (como el sector automotriz). De este modo, se ha ido configurando un entramado de políticas industriales que Baruj y Porta (2006) han denominado como de “capas geológicas”, donde sucesivas regulaciones e incentivos conviven con otras remanentes de tiempos anteriores y son gestionadas por una amplia gama de agencias del Estado heterogéneas en términos de recursos, capacidades y métodos de intervención (Santarcángelo, Schteingart y Porta, 2017).

Desde esta base parte el kirchnerismo, cuya política industrial puede subdividirse en las tres etapas similares a las vistas en la sección previa. Durante la primera etapa (2003-2007) la principal herramienta para estimular al sector manufacturero estuvo centrada en intentar mantener el nuevo entorno macroeconómico que resultaba favorable a la producción de bienes manufactureros y que estimulaba la demanda, de la mano de la recuperación del empleo y los salarios reales. Durante esta etapa, si bien el marco normativo siguió siendo principalmente horizontal, el gobierno creó nuevos incentivos fiscales a sectores como bienes de capital y software, mientras que las ramas beneficiadas en los años noventa en general se mantuvieron (Santarcángelo,

Schteingart y Porta, 2017). Uno de los grandes cambios introducidos en esta etapa y que luego iba a mantenerse hasta el 2015 fue la recuperación y promoción del sistema científico y tecnológico nacional que había sido desmantelado durante los años noventa, y que bajo esta administración consiguió un verdadero impulso que tuvo importantes repercusiones. A pesar de estos cambios, los instrumentos industriales existentes (y nuevos) no lograron tener un impacto significativo en la práctica.

En la segunda sub-etapa (2007 a mediados de 2011), comenzaron a aparecer tensiones macroeconómicas, sociales e incluso políticas. El estallido de la crisis financiera internacional, que provocó tasas negativas de crecimiento del PBI por primera vez desde el 2003, hizo que Argentina discutiera cómo profundizar su desarrollo y su estrategia de reindustrialización. En esta etapa, la política industrial estuvo marcada por una transición hacia el uso de instrumentos más verticales que nos permiten identificar los siguientes elementos. Primero, a nivel científico y tecnológico, a finales de 2007 la Secretaria de Ciencia y Tecnología se transformó en el Ministerio de Ciencia y Tecnología, ganando poderes, atribuciones y recursos. Segundo, después de la crisis internacional, la política comercial empezó a ser aún más proactiva, especialmente mediante la aplicación de instrumentos como la concesión de licencias no automáticas. Asimismo, en el peor momento de la crisis internacional (2009), el gobierno argentino implementó el Programa de Recuperación Productiva (REPRO), mediante el cual el Estado asumió parte de los costos laborales de las empresas con el objetivo de evitar despidos. Por último, se aplicaron instrumentos selectivos para apoyar tecnologías transversales como el software, la nanotecnología y la biotecnología.

En la tercera etapa del gobierno kirchnerista (2011-2015) se instaló la necesidad de pasar de la política general a la “sintonía fina” con el objeto de consolidar el proceso de desarrollo económico, afianzar los logros y minimizar los desafíos crecientes en la balanza de pagos (Santarcángelo, Schteingart y Porta, 2017). Para ello, se elaboraron dos planes (Plan Estratégico Industrial 2020 y el Plan Argentina In-

novadora 2020) que servirían como guía de políticas. Si bien los resultados en materia económica no fueron los esperados: la economía argentina se estancó y la balanza de pagos se volvió negativa; el Estado en esta etapa asumió un rol mucho más activo como productor y usuario (Lavarello y Sarabia, 2015). Entre las principales medidas del gobierno podemos remarcar que se renacionalizó parcialmente la principal compañía petrolera del país, YPF, tomando el control de la exploración y extracción de petróleo y gas; el Estado comenzó a priorizar (a través de un fuerte apoyo financiero) a empresas públicas, como Fabricaciones Militares (FM), que había desempeñado un papel importante en el modelo ISI y se había deteriorado gravemente durante los años noventa; se aumentaron gradualmente las posibilidades de financiación a las empresas públicas que tenían como objetivo desarrollar proyectos de alta tecnología (INVAP); la regulación del comercio exterior se hizo más profunda, debido tanto a la escasez de divisas como a los objetivos de sustitución de las importaciones; y se reformó la Carta del Banco Central, permitiendo al Estado obligar a los bancos privados a prestar al sector productivo el 5% de sus depósitos, a una tasa también fijada por el Estado.¹

En síntesis, el interés del gobierno pasó de fortalecer los sectores en los que la Argentina tenía ventajas comparativas estáticas (como la minería, la silvicultura o la pesca), a fomentar la competitividad en sectores en los que las ventajas comparativas eran bajas (automóviles, Bienes de capital, entre otros) o incluso crear nuevos sectores (como el aeroespacial, la biotecnología o la nanotecnología, entre otros). Sin embargo, los resultados obtenidos no han sido los esperados en buena medida por la incapacidad para hacer frente al resurgimiento de la restricción externa; la falta de un plan de desarrollo industrial articulado dentro de un plan de desarrollo más general; y, si bien hubo un aumento en los recursos financieros para la política industrial, los mismos aún siguen siendo muy pobres.

¹ La llegada al gobierno de Mauricio Macri supone un cambio radical en materia de política económica.

Brasil

La política industrial reapareció una vez más después de que Lula asumiera su presidencia en 2003 y también puede dividirse en tres grandes etapas: 2003-2008, 2008-2010 y 2011-2016. En la primera de ellas (2003-2008), el gobierno lanzó el Plan de Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior (PITCE) en marzo de 2004. Los ejes del mismo fueron: la definición de sectores estratégicos (semi-conductores; softwares; máquinas y equipos; y medicamentos) y la promoción de actividades portadoras del futuro (biotecnología; nanotecnología; energía renovable). Como resultado de su aplicación, se aprobaron importantes reglamentos como la Ley de Innovación, el régimen fiscal especial de las Exportaciones Plataforma de Servicios de Tecnología de la Información, la Ley de Bioseguridad y la Política de Desarrollo de la Biotecnología. También se crearon nuevas instituciones gubernamentales para promover el desarrollo industrial, tales como el Consejo Nacional de Desarrollo Industrial (CNDI) y la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial (ABDI), que se encargan de coordinar e implementar políticas industriales. Por último, el PITCE también ayudó al sector manufacturero mediante el desarrollo de nuevos instrumentos e instituciones financieras (Profarma y Prosoft) donde el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) tuvo un rol central.

En 2008 se lanzó una segunda etapa del nuevo plan industrial bajo el nombre de Plan de Desarrollo Productivo (PDP). El PDP profundizó el PITCE, ampliando su alcance y actividades para sostener ciclos de expansión económica. Se plantearon cuatro desafíos generales: ampliar la capacidad de oferta, mejorar la dinámica de la balanza de pagos, aumentar la innovación y fortalecer las pequeñas y medianas empresas (PYME). El PDP diseñó tres tipos diferentes de programas. El primero se centró en el fortalecimiento de la competitividad en sectores donde Brasil tiene muchas empresas y capacidades productivas, pero con problemas para mantener la productividad y el crecimiento de las exportaciones (bienes de capital, textiles y prendas de vestir, madera y muebles, ingeniería civil, transporte, pieles, cuero y artesa-

nías, etc.). El segundo programa se centró en los principales sectores de la estructura productiva de Brasil, tratando de consolidar y ampliar su liderazgo. Las ramas como la aeronáutica, el petróleo y el gas, el bioetanol, el procesamiento de la carne, la minería, el hierro y el acero, la celulosa y el papel fueron los principales objetivos de este segundo programa. El tercer programa se dirigió a áreas estratégicas, como la industria de la salud, TI, energía nuclear, industria de la defensa, nanotecnología y biotecnología (Kupfer, 2012). El estallido de la crisis internacional hizo que la implementación del PDP fuera mucho más defensiva que lo que era su diseño original.

En 2011 y bajo la presidencia de Dilma Rousseff, Brasil lanza su Plan Brasil Maior (PBM) cuyo objetivo era construir y fortalecer diferentes competencias para mejorar la productividad y la densidad tecnológica dentro de las cadenas globales de valor, ampliar los mercados internos y externos de las empresas brasileñas y asegurar un crecimiento socialmente inclusivo y ambientalmente sostenible (Valor Econômico, 2015). La primera etapa del PBM fue lanzada en agosto de 2011 y comprometió casi 40 medidas, incluyendo incentivos financieros y fiscales, nuevas regulaciones y un grupo de nuevas instituciones creadas para favorecer su implementación. Su objetivo final era no solo mejorar la competitividad, sino también defender la industria local. En abril de 2012 se lanzó la segunda etapa del PBM tras el reconocimiento del empeoramiento de la brecha de competitividad de la industria brasileña y la necesidad de cambiar el objetivo de la política industrial de las cadenas productivas a los sistemas productivos. Un ejemplo de ello fue el nuevo Régimen Automotriz Innovar-Auto que impuso un Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) del 30% para todos los vehículos ligeros y comerciales ligeros, que pueden deducirse si los fabricantes de automóviles utilizan los insumos locales y se fabrican en Brasil.

A pesar de la aplicación de estos programas, el desempeño del sector industrial, especialmente manufacturero, no alcanzó las expectativas durante la aplicación del PBM. Una de las razones fue el mal desempeño del crecimiento del PIB y la apreciación del real, lo que

impactó negativamente en la competitividad manufacturera. A pesar de esto, Brasil es claramente el país con la política industrial más profunda de los países analizados, lo que se refleja no sólo en la aplicación de políticas verticales sino también en el desarrollo de diversas instituciones del Estado y organismos de financiación (como el BN-DES) que incentivan el promueven el desarrollo de su sector.

México

Un elemento clave para entender la idiosincrasia de la manufactura mexicana es el programa de maquiladoras que comenzó en 1966 en Ciudad Juárez, Chihuahua. Su objetivo era estimular el establecimiento de fábricas de procesamiento de exportación intensivas en mano de obra (conocidas como maquiladoras) a lo largo de la frontera norte, ofreciéndoles acceso libre de impuestos a los insumos y maquinaria importados, así como la exención del impuesto sobre las ventas y los impuestos sobre la renta. A partir del programa, las maquiladoras se establecieron como la fuente central de creación de empleo del sector así como pilar insustituible a la hora de aportar divisas netas en el fortalecimiento de la balanza comercial del país.

El modelo de desarrollo industrial basado en la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones mexicano fue abandonado a principios de la década de 1980 como resultado de la crisis de la deuda externa y el auge del neoliberalismo en la región. La renegociación de la deuda implicó para el país la adopción de reformas económicas (como la austeridad fiscal, la privatización de las empresas estatales, la desregulación industrial, la apertura comercial y la liberalización de la inversión extranjera), que refundaron el modelo de desarrollo del país. De este modo, a mediados de los años ochenta la política industrial pasó de tener instrumentos aplicados para orientar sectores específicos hacia el uso de políticas horizontales; y se eliminaron la mayoría de las subvenciones e incentivos fiscales que el sector manufacturero recibía.

De este modo y a diferencia de lo que ocurre con los casos de Argentina y Brasil, México posee una enorme continuidad en materia de

política industrial desde mediados de los años noventa a la actualidad. Durante el período estudiado, el país ha aplicado una política horizontal y centralmente pasiva, que busca eliminar las distorsiones del mercado y que rechaza el gran objetivo de la industrialización como fundamento del desarrollo económico (Calderón y Sánchez, 2012). De este modo, la política industrial consiste en eliminar las interferencias que pudieran existir en la integración comercial del país dentro del NAFTA y la Alianza para el Pacífico, facilitar el comercio intra-industrial, impulsar a las maquiladoras y mejorar las condiciones para atraer inversión extranjera directa. Asimismo, los recursos para financiar la política industrial son escasos así como las capacidades institucionales del país.

Una manera gráfica de entender el rol que el actual gobierno le asigna a la política industrial pueda apreciarse si revisamos lo ocurrido en 2012, cuando el presidente Peña Nieto dio a conocer el Pacto por México (Gobierno de México, 2012). Este acuerdo que ha sido firmado por los jefes de los tres principales partidos políticos del país identificó una serie de compromisos y acciones políticas orientadas a transformar la estructura económica, social y política de México en los próximos años. Es una suerte de carta intención donde los principales partidos políticos acordaron el sendero ideal que el país debería seguir en los años venideros. En su texto completo, el Pacto solo menciona a la política industrial en el contexto de la creación de polos industriales de desarrollo para la región más pobre del sur de México; lo que claramente refleja el consenso y peso que el entramado dirigencial del país otorga al sector manufacturero.

Conclusiones

Este propósito del trabajo ha sido revisar el desempeño del sector manufacturero y el papel específico que tuvo la política industrial en Argentina, Brasil y México, los tres países más industrializados de América Latina. Varios elementos merecen remarcarse. Primero, el período de crecimiento económico que se abre en el año 2003 solo tiene antecedentes similares a comienzos de los años setenta, cuando se

encontraba en vigencia el modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Segundo, el desempeño del sector manufacturero a partir del análisis de la evolución del valor agregado permite apreciar importantes heterogeneidades entre los países analizados. Argentina tuvo el mayor crecimiento desde el 2000 al 2016 logrando que el valor agregado se incrementara casi en un 66%; el segundo mejor desempeño es el de México con casi un 23% y que muestra una leve tendencia creciente solo interrumpida con la crisis financiera internacional; y por último tenemos a Brasil que si bien entre puntas solo logra un incremento del valor agregado sectorial del 4%, pierde buena parte de los logros conseguidos en los últimos dos años (el valor agregado cae casi 20 p.p.).

Tercero, si bien la información anterior puede parecer indicar la aparición de un proceso de reindustrialización incipiente (en especial para el caso Argentino), el estudio de la evolución del peso del valor agregado manufacturero sobre el valor agregado total de la economía muestra que no ha habido grandes transformaciones en la relevancia del sector industrial para los países analizados.

Cuarto, la llegada de Kirchner y Lula supuso tanto para Argentina como para Brasil el abandono del dogma neoliberal y ambas administraciones pueden caracterizarse por una activa intervención del Estado que ha revertido algunos de los legados del neoliberalismo. Como resultado, y a pesar de las limitaciones que cada uno presenta, la política industrial de estos países muestra cambios muy significativos entre los años noventa y el comienzo del siglo XXI. El resultado fue, en ambos casos, aumento sectorial del empleo y una mejora progresiva en el perfil distributivo; y, especialmente en el caso de Argentina, la recuperación de algunos sectores que detuvo y hasta revirtió parcialmente un largo ciclo de desindustrialización relativa. Sin embargo, el desempeño del sector manufacturero en estos últimos años, potenciado por el ascenso de nuevos gobiernos que buscan reinstalar el dogma neoliberal y la supremacía de los mercados, abre serios interrogantes sobre la capacidad que estos países tendrán de lograr un desarrollo industrial autónomo de largo plazo.

Quinto, la estrategia de desarrollo de libre mercado mexicano ha sido la misma durante los últimos treinta años y por ende, su política industrial muestra un mayor grado de continuidad, destacándose su orientación a estimular las exportaciones, el desarrollo de la maquila y fortalecer la integración comercial del país con el mundo. El desempeño industrial que exhibe México muestra a las claras los límites estructurales que tiene esta estrategia de desarrollo industrial ya que ha demostrado hasta ahora ser ineficaz para generar vínculos con el resto del sector productivo y desnuda los problemas que genera un esquema de integración internacional basado en condiciones predatorias del mercado de trabajo.

Finalmente, los casos estudiados nos muestran que los cambios en la estructura productiva tendientes a la reindustrialización no se logran sólo con medidas macroeconómicas generales; sino que requieren de un conjunto de políticas industriales específicas que den cuenta de las principales características del entramado industrial y del efecto que tienen las diversas capas geológicas de políticas industriales existentes. Sin el desarrollo de este diagnóstico y la elaboración de un plan en consecuencia, el desarrollo industrial en América Latina seguirá brillando por su ausencia.

Referencias bibliográficas

- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Baruj, G. y Porta, F. (2006). Políticas de competitividad en la Argentina y su impacto sobre la profundización del Mercosur. En CEPAL, *Documento de proyecto N° 93*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Calderón, C. y Sánchez, I. (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 170(43).
- Gobierno de México. (2012). *Pacto por México*. México: Gobierno de México.
- Kupfer, D. (2012). Case Studies of Successful and Unsuccessful Industrial Policies: The Case of Brazil. En *New Thinking on Industrial Policy International Economic Association (IEA)*.

- Washington: World Bank Roundtable.
- Lavarello, P. y Sarabia, M. (2015). La política industrial en la Argentina en la década de los 2000. *Serie Estudios y Perspectivas de la CEPAL*.
- López, J. (2015). Trade and financial liberalization revisited: Mexico's experience, *Journal of Post Keynesian Economics*, 38(3).
- Moreno-Brid, J., Rivas Valdivia, J., y Santamaría, J. (2005). Mexico: Economic growth exports and industrial performance after NAFTA. *Serie Estudios y Perspectivas*, 42.
- Ninomiya, Y. (2015). Industrial Policy and the Post-New Brazil. En K. Ryohei (Ed.), *The Post-New Brazil*. Chiba: IDE-JETRO.
- Palacios, J.J. (2013). Más allá del discurso económico liberal: por una política industrial para el siglo XXI en México. *Espiral: Estudios sobre Estado y Sociedad*, 20(56).
- Porta, F. y Fernández Bugna, C. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural, *Realidad Económica*, 233.
- Porta, F., Santarcángelo, J., y Schteingart, D. (2014). Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos. *Documento de Trabajo CEFIDAR*, 59, 1-110.
- Santarcángelo, J. (2013). Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones. *Realidad Económica*, 279.
- Santarcángelo, J., Schteingart, D. y Porta, F. (2017). Recent industrial policy in Argentina, Brazil, Chile and Mexico: A comparative approach. *Revue Interventions économiques / Papers in Political Economy*, 59, 1-42.
- Serrano, F. y Summa, R. (2012). Macroeconomic policy, growth and income distribution in the Brazilian Economy in the 2000s. *Investigación Económica*, 71(282), 55-92.
- Weisbrot, M. (4 de enero de 2014). NAFTA: 20 years of regret for Mexico. *The Guardian*. Recuperado de <https://www.theguardian.com/commentisfree/2014/jan/04/nafta-20-years-mexico-regret>
- Brasil Maior deixa de cumprir grandes metas. (26 de enero de 2015). *Valor Econômico*.

¿Nueva época para las organizaciones sindicales? Reflexiones sobre la coyuntura y las relaciones laborales

Facundo Barrera Insua, Anabel Beliera y Julieta Longo

El gobierno de Mauricio Macri abrió un nuevo escenario para las organizaciones sindicales, en particular por sus cambios respecto de los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández (2003-2015). Para poder valorar la magnitud de dichos cambios, tanto para las relaciones laborales como para la dinámica política de las organizaciones sindicales, proponemos realizar un balance de aspectos económicos y políticos de la coyuntura durante los gobiernos kirchneristas en relación con los resultados de las investigaciones sociales sobre sindicatos. De esta manera, esperamos obtener elementos para analizar la complejidad de las organizaciones gremiales y la acción colectiva en el mundo del trabajo.

¿De dónde venimos?

La larga década de gobiernos que surgieron luego de la crisis del año 2001, exhibió sensibles mejoras tanto en el terreno económico como social. En efecto, la resolución de la crisis posibilitó renovadas condiciones de acumulación de capital. En el ámbito local, una devaluación nominal del orden del 400% en el 2002 permitió reducir los costos de producción en dólares y mejorar la competitividad tanto de los sectores exportadores como de aquellos que competían interna-

mente con importaciones, lo que implicó un considerable margen de protección cambiaria. Luego, la pesificación asimétrica pos-devaluación que estableció distintos tipos de cambio para deudores y acreedores, licuó deudas de las grandes empresas y consiguió sanear sus balances. Asimismo, y a pesar de la inflación generada por la misma devaluación, hubo una fuerte caída del costo laboral real llevándolo a niveles mínimos históricos.

Al mismo tiempo, lo local se conjugó con un escenario internacional muy favorable: crecieron las ventas de *commodities* que exportaba la Argentina, tanto por el aumento en las cantidades comerciadas como por el incremento de precios. Así, los sectores exportadores vinculados a la explotación de bienes naturales se vieron beneficiados por términos de intercambio muy favorables, lo cual redundó entre otros aspectos, en un avance de la frontera de producción sojera y un incremento en el número de proyectos vinculados a la minería.

Los años de fuerte crecimiento del producto fueron acompañados por un contexto institucional que también presentó numerosas modificaciones: rol activo del gobierno en la promoción de aumentos salariales en el sector privado mediante incrementos de suma fija no remunerativa y aumentos incorporados al salario básico por decreto; modificación del marco legal de la negociación colectiva que reforzó los convenios a nivel sectorial y restituyó la ultraactividad de los convenios; y la reactivación del salario mínimo, vital y móvil (SMVM).

Más allá de los causales del devenir económico que algunos adjudicaron al “viento de cola” y otros a la primacía de la política por sobre la economía, lo cierto es que pueden distinguirse dos periodos: la etapa 2003-2007 de crecimiento sostenido del producto interno bruto a “tasas chinas”, y la que se abrió a partir de 2008, con un desenvolvimiento más moderado y la novedad de tasas trimestrales de variación negativas. Las diferencias mencionadas entre ambos períodos también tuvieron su correlato en el mercado de trabajo. Entre los años 2003 y 2007 se apreciaron francas caídas en las tasas de desocupación y subocupación (mayores al 10 y 8%, respectivamente); sin embargo, desde 2008 en adelante, las series se estabilizaron. En lo que respecta

a los salarios reales, es decir una vez contemplada la inflación, también hubo importantes diferencias entre períodos: en la primera etapa la performance del SMVM fue muy superior a la del salario medio (340% y 61%, respectivamente), lo que evidencia la decisión política por impulsar los ingresos bajos de la escala salarial; mientras que en la segunda etapa, los salarios promedios presentaron un crecimiento nominal mayor al mínimo (65% y 56%, respectivamente), aunque la dinámica se ralentiza para el conjunto de los trabajadores y trabajadoras (Barrera Insua y Fernández Massi, 2017).

Por otra parte, las disparidades salariales al interior del conjunto de asalariados, se hicieron evidentes: en términos generales, entre 2003 y 2015 el salario de trabajadores privados registrados y no registrados llegó a crecer en torno al doble respecto del de los trabajadores del sector público. Esto explica la dominancia del ámbito estatal en los registros globales de conflicto por salarios: en términos agregados, dos terceras partes del total pertenecieron a dicho ámbito y mientras que para el sector privado los conflictos salariales representaron el 25% del total, para el sector público esa participación se duplicó (según la Base de Conflictos Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social).

En cualquier caso, con el empleo se recuperó el conflicto, y los sindicatos se constituyeron como actores protagónicos tanto por la realización de medidas de fuerza como por la participación en las negociaciones colectivas.

En el mundo académico se multiplicaron las investigaciones sobre la dinámica sindical y se abrieron sendos debates sobre cómo nominar a este proceso, en función de si se evaluaba que se estaba asistiendo al surgimiento de novedosas prácticas políticas o si era el viejo sindicalismo que recuperaba protagonismo en la escena sindical y política de nuestro país.

De esta manera, si durante los años '90 la preocupación de los estudios sindicales había estado centrada en explicar la declinación de estas organizaciones, como consecuencia de la fragmentación del

mundo del trabajo, en el siglo XXI diversas investigaciones resaltaron el resurgimiento, revitalización o recomposición de las organizaciones gremiales de trabajadores.¹

En primer lugar, diversos autores analizaron los recursos institucionales que favorecieron el retorno del actor sindical a la escena política nacional. Señalaron que el mantenimiento de recursos organizativos durante los años '90 les permitió a los sindicatos sobrevivir al neoliberalismo y luego adaptarse exitosamente a una nueva coyuntura más propicia para re-instalarse como actores decisivos en la arena política, económica y social (Del Bono y Senén González, 2013; Etchemendy y Collier, 2008). En estos estudios, el reverdecer de los sindicatos en el período fue observado a partir de indicadores clásicos para pensar el poder de las organizaciones gremiales: las negociaciones colectivas, la conflictividad laboral y la afiliación sindical (Del Bono y Senén González, 2013; Etchemendy y Collier, 2008; Palomino y Trajtemberg, 2006; Trajtemberg, Medwid y Senén González, 2010).

Pero más allá de la existencia de recursos que favorecieron el accionar de las organizaciones sindicales, estos estudios señalaron la existencia de limitaciones derivadas de la estructura segmentada del mercado de trabajo argentino. La existencia de una porción del mercado de trabajo signado por la informalidad, hacía que una gran porción de la clase trabajadora quedara por fuera de los beneficios de las negociaciones colectivas, sin recibir del mismo modo la política pública de ingresos ni de control jurídico sobre las formas de contratación (Etchemendy y Collier, 2008).

A su vez, otros estudios señalaron que las limitaciones de este proceso no se relacionaban únicamente con la estructura fragmentada en el mercado laboral.

En primer lugar, podemos mencionar a un conjunto de investigaciones que, incluso analizando los indicadores clásicos de poder sindical –como las negociaciones colectivas, la conflictividad laboral y la

¹ Existen trabajos donde se han presentado sistematizaciones de estos debates, que nosotros recuperamos y actualizamos en el presente trabajo (Varela, 2016; Del Bono y Senén González, 2013).

afiliación sindical—, realizaron importantes señalamientos. En relación con el aumento de la conflictividad en el período es necesario aclarar que las principales demandas, en particular en los conflictos más centralizados, se vincularon con el reajuste salarial para recuperar el deterioro de los ingresos de los trabajadores, consecuencia tanto de la devaluación como del proceso inflacionario (Longo, 2012; Varela, 2015; Barrera Insua, 2015). En el caso de las negociaciones tripartitas no siempre afectaron a toda la rama de actividad sino que, a pesar de que ha habido más acuerdos sectoriales, se mantuvo también un grado de descentralización de la negociación (Atzeni y Ghigliani, 2008). Además existió una gran heterogeneidad en la calidad de los contenidos negociados en los convenios, visible en que en algunas ramas de actividad se mantuvieron cláusulas de carácter flexibilizador (Marticorena, 2014). En relación con la tasa de afiliación sindical, estudios más recientes han advertido que si bien crecieron las cifras absolutas de la afiliación sindical, no ha ocurrido lo mismo con la tasa de afiliación (Varela, 2015; Morris, 2017).

En segundo lugar, un gran conjunto de investigaciones que se ocupó de analizar la dinámica política de las organizaciones sindicales, tanto en relación a los vínculos de las dirigencias de las centrales sindicales con el gobierno nacional como en relación a las prácticas de negociación y confrontación en el interior de las propias organizaciones (entre las dirigencias y los trabajadores a los que representaban).

Quienes estudiaron la dinámica de las centrales tomaron como puntos de inflexión del período kirchnerista la reunificación de la CGT en el año 2004, y la posterior ruptura de las centrales, la CGT en el año 2012 y de la CTA en el 2014 (Schipani, 2012; Natalucci y Morris, 2016). Natalucci (2015) ha señalado que el kirchnerismo no sólo abrió oportunidades económicas para las organizaciones sindicales sino también oportunidades políticas a partir de la convocatoria a integrar una nueva coalición de alianzas políticas que incluía al PJ, a fuerzas políticas no peronistas (como socialistas y radicales) y organizaciones sociales y sindicales. Algunos nucleamientos sindicales generaron expectativas de recuperar el estatuto de sujeto político; luego del año

2012 se generaron tensiones entre los distintos nucleamientos políticos del sindicalismo peronista que terminaron provocando la ruptura en la central obrera. También al interior de la CTA se produjeron tensiones políticas que llevaron a la ruptura entre diversos nucleamientos (Retamozo y Morris, 2015) en relación a sus lecturas y posicionamientos sobre el sistema político nacional.

Quienes estudiaron la dinámica interna de los sindicatos atendiendo al surgimiento de conflictos en los propios espacios de trabajo introdujeron nuevos matices a las discusiones sobre las características de la acción de los trabajadores y de sus organizaciones durante los gobiernos kirchneristas. En un primer grupo, encontramos los estudios sobre el “sindicalismo de base” que analizaron las primeras experiencias de un tipo de sindicalismo que se presentaba como novedoso por llevar a los espacios de trabajo prácticas que habían sido características de algunos movimientos sociales durante los años ‘90 como las asambleas, la horizontalidad y la utilización de medidas de acción directa (Lenguita, 2011). En todas estas experiencias, además, los trabajadores organizados en comisiones internas o cuerpos de delegados se diferenciaban y cuestionaban a los dirigentes de sus sindicatos. Un segundo grupo de estudios se enfocó en el análisis de experiencias donde existían vínculos con la militancia de izquierda, principalmente trotskista. Diversos estudios que se abocaron al estudio de estas experiencias resaltaron que existía una renovación de estrategias y de las tradiciones de militancia dentro de los espacios de trabajo debido a la existencia de tradiciones “combativas” en las bases, que disputaban las lógicas más conservadoras de organización sindical (Cambiasso, 2013; Varela, 2015; Longo y D’Urso, 2017). Por este motivo se preguntaron si debíamos denominar a estas experiencias como “sindicalismo de base” o si era más preciso hablar de la existencia de un “sindicalismo de izquierda”. Un tercer grupo de investigaciones se abocó al análisis de las prácticas sindicales en los espacios de trabajo mostrando la coexistencia de diversas experiencias y tradiciones que marcaban a distintos grupos de trabajadores (Beliera, 2017, 2018; Marticorena y Vasallo, 2016; Longo, 2014). Distintos autores se pre-

guntaron por las tensiones entre bases y cúpulas, por la relación entre los trabajadores y las organizaciones gremiales, por los vínculos y conflictos que existen entre distintas generaciones de trabajadores, en espacios donde no existían claros procesos de “revitalización”, ni tensiones explícitas entre las comisiones internas y la estructura sindical centralizada. Estos estudios contribuyen a hacer aún más complejo el escenario del mundo del trabajo durante los gobiernos kirchneristas.

En suma, en este periodo cobraron protagonismo los gremios de la CGT, vinculados a las ramas industriales, fuertemente centralizados y verticalistas; pero hubo a su vez una intensa actividad de las comisiones internas y los cuerpos de delegados. La dinámica de la conflictividad, el crecimiento del empleo, y el protagonismo de las organizaciones sindicales confluyen generando un “clima de época” radicalmente distinto del que había primado en el primer quinquenio de los años ‘90. Entre las investigaciones académicas hubo un relativo optimismo respecto del devenir de las acciones de los trabajadores y las organizaciones gremiales. Aun planteando límites y problemas de la dinámica sindical, se recuperaron numerosos elementos para pensar el reverdecer de la acción de los trabajadores. Pero entonces, ¿cómo explicar el escenario que se abrió desde el año 2015?

¿Dónde estamos?

En el nuevo escenario que se abrió con el gobierno de Mauricio Macri, se reactualizaron debates que parecían obsoletos en las primeras décadas del siglo XXI, por ejemplo acerca de la necesidad de flexibilizar las condiciones de trabajo y de contratación para reactivar el empleo y/o el cuestionamiento de la legitimidad de las organizaciones sindicales.

La ofensiva no se reduce a un plano discursivo o ideológico. Desde la asunción del nuevo gobierno, y en sólo dos años, tanto la desocupación como la subocupación crecieron dos puntos porcentuales (entre el 2015 y el 2017 la desocupación creció del 6.5% en 2015 al 8.7%, y la subocupación varió del 8.4% al 10.6%, EPH-INDEC).² En el mis-

² Los promedios anuales de 2015 y 2016 se calculan sobre tres trimestres dado que,

mo período, el salario real disminuyó entre 4 y 6 puntos porcentuales, según se trate de trabajadores del ámbito privado o público respectivamente (CIFRA, 2018). Además aumentó la precarización del empleo, por un doble fenómeno: el primero, más evidente, el incremento de un punto porcentual del trabajo no registrado (32.7% promedio en 2015 a 33.8% promedio en 2017); el segundo, un fuerte proceso de desalarización, producto del freno en la creación de empleos asalariados privados entre diciembre de 2015 y mismo mes de 2017. En su lugar, sí se registraron incrementos en las categorías de monotributistas (10%) y monotributistas sociales (19%) (Fuente: SIPA-MTEySS). Si bien el universo de los monotributistas es heterogéneo, en términos generales suelen contar con menores salarios (en torno a un 30%) y peores condiciones de trabajo que los asalariados.

En lo que involucra más directamente a las organizaciones sindicales, el escenario tampoco es alentador. Pese a la mayor unión en la acción, visible en la realización de paros y movilizaciones que involucran a un mayor número de facciones sindicales, el movimiento sindical continúa estando fragmentado. En el año 2015, cuando Macri asumió como presidente, la CGT se encontraba fragmentada en tres fracciones: CGT Azopardo (presidida por Hugo Moyano), la CGT Alsina (presidida por Antonio Caló) y la CGT Azul y Blanca (encabezada por Luis Barrionuevo). La victoria de Macri junto con la inmediata devaluación de la moneda aceleraron los intentos de unificación, que habían comenzado el año anterior. En agosto del 2016 se unificaron las distintas CGT bajo la forma de un triunvirato, pero sin embargo no se resolvieron las disputas internas (Natalucci y Morris, 2016). Por su parte la CTA continúa dividida en dos fracciones, y no sólo fracasaron los intentos de unificación sino que surgió una tercera fracción que se suma a las dos ya existentes durante los gobiernos kirchneristas.

Si observamos la conflictividad laboral veremos un escenario complejo. En primer lugar, porque en los primeros dos años del gobierno de Macri existieron importantes y extensos conflictos en el sector público

por la emergencia estadística decretada por el gobierno de Cambiemos, no fueron publicados los datos correspondientes al cuarto trimestre de 2015 y primero de 2016.

(de trabajadores estatales y docentes principalmente), la CGT convocó a dos paros generales y los conflictos en el sector privado se mantuvieron relativamente constantes. Sin embargo, en términos cuantitativos la conflictividad laboral disminuyó desde el año 2014. Entre el año 2016 y el 2017, por ejemplo, se redujo un 12,9% (Observatorio del Derecho Social, 2018), en un contexto de reducción del salario real.

Asimismo, existen cambios sustantivos en lo relativo al contenido de las demandas laborales: según los datos del Observatorio del Derecho Social en el año 2017 el 53% de los conflictos del sector privado se originaron por despidos, suspensiones o reclamos por deudas salariales. En el año 2016 este porcentaje había sido del 38% (Observatorio de Derecho Social, 2018). Los reclamos salariales, que habían articulado los conflictos típicos durante los gobiernos kirchneristas, sólo estuvieron presentes en 1 de cada 5 conflictos. La mayoría de los conflictos han resultado en victorias parciales o en derrotas y, según el informe del Observatorio del Derecho Social, los conflictos se están trasladando del lugar de trabajo hacia la vía pública, en un movimiento exactamente opuesto al de los primeros años del kirchnerismo.

A su vez, la evolución de la negociación colectiva, presentó un fuerte retroceso: aun sin contar con el dato para el cuarto trimestre de 2017, los tres primeros exhiben una caída del 30% en el número de acuerdos y convenios colectivos homologados (903), respecto de igual período de 2016 (1274). Esto significa un retroceso a cifras de homologaciones correspondientes 9 años atrás (906). En lo que refiere al personal comprendido sucede exactamente lo mismo: durante el tercer trimestre de 2017, hubo un 55% menos de trabajadores cubiertos, respecto de 2016 (Fuente: MTEySS).

Por último y no menos importante, es necesario reflexionar sobre estos períodos en clave regional, y situar este debate en el contexto regional. Uno de los principales antecedentes que marca profundamente el escenario político regional para el accionar de las organizaciones sindicales es lo que ocurre en el país vecino Brasil. La ley de reforma laboral aprobada en julio 2017 habilita un aumento de la flexibilización del trabajo (a partir del aumento de la edad de jubilatoria,

otorga facilidades para la subcontratación, posibilita la ampliación de la jornada laboral hasta 12 horas, legaliza el sistemas informal de intercambio de horas entre empleados y empleadores) y también introduce nuevas regulaciones en la representación colectiva en el lugar de trabajo. Por su importancia estratégica a nivel regional, dicha reforma aparece como el modelo a seguir por otros países latinoamericanos. Sin embargo, la configuración del actor sindical en Argentina así como elementos de las tradiciones del movimiento obrero, por muy heterogénea que pueda ser, advierten que también debemos ser cuidadosos y no extrapolar lo acontecido en dicho país como si fuera un proceso generalizable sin más al conjunto de la región.

¿Adónde vamos?

Quizás el debate sobre cómo nominar los cambios en el rol de las organizaciones sindicales, eclipsó por momentos otro debate más general, y de vital importancia, acerca del poder del movimiento obrero y su capacidad para revertir elementos del consenso neoliberal de los años '90. El optimismo generado con el proceso de “revitalización” o “resurgimiento” sindical durante los gobiernos kirchneristas, hizo que los límites que se encontraban –entre los que podemos señalar por ejemplo el menor crecimiento económico, la fragmentación de la cúpula sindical, el aumento de la represión y la derrota de algunos conflictos– fueran interpretados como encrucijadas, dilemas y debates políticos, pero no problemas estructurales para el movimiento sindical.

Sin embargo, en el nuevo contexto que se abrió en nuestro país con el gobierno de Mauricio Macri, aparece otra vez la pregunta ¿qué capacidad de resistencia tienen las y los trabajadores? Esta pregunta invita a pensar acerca de la magnitud de los cambios que se produjeron luego de la crisis del 2001, para debatir si la acumulación de experiencia política de las primeras décadas del siglo XX hace del momento actual una coyuntura cualitativamente diferente a la de los '90 (Varela, 2017) o no, y en todo caso en qué medida.

A nuestro entender, no se debe interpretar como un “gran volanta-

zo”. Es decir, nos parece arriesgado suponer que, con el cambio en la etapa política y el viraje económico, las trabajadoras y trabajadores organizados no están en condiciones de enfrentar el ajuste que impone el gobierno en el marco de la ofensiva del capital. Estas interpretaciones catastróficas u optimistas que enfocan su mirada en los cambios, perdiendo de vista las continuidades, son tan comunes como poco útiles para pensar los cambios en las coyunturas, y habilitan interpretaciones de la realidad donde todo parece “nuevo”. Como analizamos en el primer apartado, este fue uno de los ejes del debate de la “revitalización” durante los gobiernos kirchneristas.

Existen además dos elementos a tener en cuenta para pensar la coyuntura actual. En primer lugar, más allá de la recuperación de la actividad sindical comentada, Argentina se caracteriza por tener una elevada tasa de sindicalización en términos internacionales. El registro se mantuvo elevado producto de la representación sindical en los lugares de trabajo (en especial grandes y medianas empresas), pese a la introducción de las “cuotas solidarias” y a partir de la provisión del servicio de obras sociales, inicialmente con acceso limitado a los afiliados (Marshall y Perelman, 2004). Estas condiciones no han cambiado sustancialmente y, tal como comentamos, el piso de organización y acción sindical se elevó durante los últimos años.

En segundo lugar, el cambio político no tiene un antecedente inmediato de disciplinamiento de los trabajadores como fueron la última dictadura militar, o la crisis hiperinflacionaria del año 1989, las que involucran escenarios de fuerte desmovilización. Surge entonces la pregunta de si ¿es posible desandar la acumulación de experiencias que del 2001 a esta parte construyeron los trabajadores sin una crisis que genere una ruptura con el pasado reciente de organización? Y además, a pesar de los movimientos coyunturales de las variables, negativos por cierto ¿los trabajadores están en condiciones de recuperar el terreno perdido?, ¿qué sucede hoy en los espacios de trabajo?, ¿de qué formas se están expresando resistencias?

Las investigaciones realizadas sobre los sindicatos durante los gobiernos kirchneristas nos dan elementos para analizar la complejidad

de las organizaciones gremiales y la acción colectiva en un mundo del trabajo. Sabemos que dar cuenta del movimiento sindical implica analizar detalladamente las condiciones en que los trabajadores participan en las diversas organizaciones, con distintos grados de institucionalización. Es necesario incorporar al análisis las heterogeneidades que marcan a diversos colectivos de trabajadores y detenernos en las tensiones que se generan en el marco de estos procesos, porque son ellas las que nos permiten mirar hacia donde pueden dirigirse los procesos que vemos en la actualidad.

El desafío consiste en poder evaluar el poder actual del movimiento obrero, sin fragmentar los análisis en una multiplicidad de estudios que luego no podamos interpretar de manera conjunta, pero al mismo tiempo comprendiendo y dando cuenta de todas sus heterogeneidades, y manteniendo una clave analítica que coloque tanto la mirada en las organizaciones, como en las militancias y posicionamientos de los trabajadores. Las Jornadas “Pensamiento Crítico y Mundo del Trabajo ¿Un nuevo ciclo latinoamericano? Mundo del trabajo, conflictos laborales y crisis de hegemonía” fueron pensadas en este sentido, para entablar diálogos entre quienes estudian y accionan respecto de esta problemática, para transitar hacia la producción colectiva de miradas complejas, para entender más de la realidad y transformarla.

Referencias bibliográficas

- Atzeni, M. y Ghigliani, P. (2008). Nature and limits of trade unions mobilisations in contemporary Argentina. *Labour Conflicts in Contemporary Argentina*. Labour Again Publications. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Pablo_Ghigliani/publication/254000896_Nature_and_limits_of_trade_unions%27_mobilisations_in_contemporary_Argentina1/links/5630bcfa08ae336c42eb55af/Nature-and-limits-of-trade-unions-mobilisations-in-contemporary-Argentina1.pdf
- Barrera Insua, F. (2015). La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina post-convertibilidad (2006-2010). *Sociedad y economía*, 28, 115-136.

- Barrera Insua, F. y Fernández Massi, M. (2017). La dinámica productiva como límite superior de los salarios en la industria argentina. *Perfiles latinoamericanos*, 25(50), 301-329.
- Beliera, A. (2017). El hospital como espacio de trabajo. Algunas claves para el análisis del conflicto sindical en salud pública. *Sociohistórica*, 39, e020. <https://doi.org/10.24215/18521606e020>
- Beliera, A. (2018). Ser profesional en el hospital: identificación, estratificación y conflicto sindical. *Revista Mexicana de Sociología*, 80(1). <http://dx.doi.org/10.22201/iis.01882503p.2018.1.57701>
- Cambiasso, M. (2013). *Estrategias político-sindicales, experiencias de lucha y tradición de organización en la Comisión Interna de Kraft-Terrabusi* (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Buenos Aires, Buenos Aires.
- CIFRA, 2018. *Informe de Coyuntura* N°26. Recuperado de <http://www.centrocifra.org.ar/>
- Del Bono, A. y Senén González, C. (2013). *La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas*. Buenos Aires: Prometeo.
- D'Urso, L. y Longo, J. (2017). Radical Political Unionism as a Strategy for Revitalization in Argentina. *Latin American Perspective*, 30(20). doi: 10.1177/0094582X17736042
- Etchemendy, S. y Collier, R. B. (2008). Golpeados pero de pie. Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007). *POSTData: Revista de Reflexión y Análisis Político*. Recuperado de https://drive.google.com/file/d/0B637k_n5waBpX1R1NG9nLWhkb28/view
- Lenguita, P. (2011). Revitalización desde las bases del sindicalismo argentino. *Revista Nueva Sociedad*, 232.
- Longo, J. (2012). *Conflictos laborales en la posconvertibilidad: una aproximación a partir de fuentes periodísticas*. Ponencia presentada en las Jornadas de Sociología de la UNGS. Recuperado de https://www.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2012/11/gt2_mesa-2_Longo.pdf
- Longo, J. (2014). ¿Renovación de las tradiciones sindicales en ámbitos laborales precarizados? Un análisis de las organizaciones sindicales

- en empresas *supermercadistas durante la posconvertibilidad* (Tesis de doctorado). Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires. Marticorena, C. (2014). Trabajo y negociación colectiva. Los trabajadores en la industria Argentina, de los '90 a la posconvertibilidad. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Marshall, A. y Perelman, L. (2004). Sindicalización: incentivos en la normativa sociolaboral. *Cuadernos del IDES*, 4, 1-39.
- Marticorena, C. y Vasallo, D. (2016). ¿Sindicalismo de base en el sector químico? La experiencia del sindicato químico de Pilar. En P. Varela (Coord.), *El gigante fragmentado. Sindicatos, trabajadores y política durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Final Abierto.
- Morris, M. B. (2017). La revitalización sindical en Argentina (2003-2015): dimensiones e indicadores para su conceptualización. *Población y Sociedad*, 24(2). <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/pys/article/view/9924>
- Natalucci, A. (2015). El modelo sindical debatido por el sindicalismo peronista: tópicos y límites (Argentina 2009-2015). *PolHis*, 8(16), 96-122. Recuperado de <http://polhis.com.ar/index.php/PolHis/article/view/124>
- Natalucci, A. y Morris, B. (2016). La unidad de la CGT en perspectiva (2004-2016). *Socio Debate, Revista de Ciencias Sociales*, 2(4). Recuperado de <http://www.feej.org/images/publicaciones/numero4/NatalucciMorris.pdf>
- Observatorio del Derecho Social. (2018). *Individualización de las relaciones laborales y construcción del enemigo interno. Informe Anual del año 2017 del Observatorio del Derecho Social de la CTA*. Recuperado de http://www.obderechosocial.org.ar/docs/anual_2017.pdf
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. *Revista de Trabajo*, 3.
- Retamozo, M. y Morris, B. (2015). Sindicalismo y política: La Central de Trabajadores de la Argentina en tiempos kirchneristas. *Estudios Sociológicos de El Colegio de México*, XXXIII(97), 63-87.

- Schipani, A. (julio de 2012). Los motivos de la fractura. Las razones históricas, institucionales y políticas de la división de la CGT. *Le monde diplomatique*. Recuperado de <https://www.eldiplo.org/157-el-primer-opositor/los-motivos-de-la-fractura/>
- Trajtemberg, D., Medwid, B. y Senén González, C. (2010). Los determinantes de la negociación colectiva en la Argentina: debates teóricos y evidencias empíricas. *Trabajo, ocupación y empleo: una mirada a sectores económicos desde las relaciones laborales y la innovación*, 9, 13–35.
- Varela, P. (2015). *La disputa por la dignidad obrera. Sindicalismo de base fabril en la zona norte del Conurbano bonaerense*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Varela, P. (2016) ¿Revitalización sindical sin debate de estrategia? En P. Varela (Coord.), *El gigante fragmentado. Sindicatos, trabajadores y política durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Final Abierto.
- Varela, P. (2017). La conflictividad laboral durante el primer año de Macri ¿Quién resiste? *Revista de la Facultad de Ciencias Sociales / UBA*, 93. Recuperado de <http://www.sociales.uba.ar/wp-content/blogs.dir/219/files/2017/05/REVISTA-93-018-VARELA.pdf>

El fenómeno sindical y los procesos de formación de clase. Reflexiones en torno a sus relaciones en la etapa actual

Julia Soul

Introducción

El conjunto de relaciones que comprenden el fenómeno sindical ha estado en el centro de los debates en las ciencias sociales del trabajo desde la década del 80 del siglo pasado. Los debates han sido numerosos y se dinamizaron en relación con procesos sociopolíticos concretos. La invitación por parte de los compañeros del LESET a participar del panel “Nuevas demandas, nuevas luchas...” motivó el planteo de algunos núcleos problemáticos que emergen de mi propio proceso de investigación y militancia. Los temas propuestos para la discusión se centran en el debate sobre la “revitalización”, en la identificación de reivindicaciones y estrategias novedosas y en el nuevo contexto abierto en América Latina.

En una perspectiva problemática más amplia, la etapa actual (re) impone preguntas y temáticas varias –algunas de las cuales fueron tema de debate en el panel– acerca de la organización sindical y los trabajadores. En este sentido, creo que la pregunta que recorre y tensa los diferentes problemas concretos es la que gira en torno de la *relación entre la organización sindical y los procesos de formación de clase*. Tanto uno como otro término de la pregunta son objeto de diferentes investigaciones. Considero que se impone una reflexión más

sistemática y menos segmentada de tal relación, algunos de cuyos elementos avancé en el panel.

La perspectiva que orienta la investigación es la de la Antropología Social, que se caracteriza por focalizar su atención en la *cotidianidad* en tanto instancia en que la realidad social se presenta ante los sujetos bajo la forma de *medios, fines, instrumentos, exigencias y esfuerzos para satisfacerlas* (Kosik, 1967) en el seno de los cuales se forjan las prácticas que son nuestros objetos de análisis.¹ De este modo, la construcción de las preguntas y problemas se vinculan con el registro de indagación de las prácticas cotidianas en su concreción (Vogelmann, 2017). Es en este registro que entiendo el aporte que un abordaje socioantropológico puede hacer al problema de la formación de la clase trabajadora, identificando los nodos concretos en que se despliega esa formación en los procesos de reproducción social cotidianos y a través de ellos.

En este andarivel de reflexiones, me interesa plantear algunos ejes sobre el fenómeno sindical que permiten situarlo en relación con los procesos concretos por los que atraviesan los trabajadores y trabajadoras en la configuración de su acción como clase. Considero que las definiciones y delimitaciones dominantes de lo sindical en los estudios sociales se sostienen sobre supuestos que es relevante problematizar, en tanto hacen a las múltiples dimensiones que vinculan a *lo sindical* con la *clase trabajadora* en la cotidianeidad de los trabajadores.

Un primer supuesto –que puede remitirse teóricamente a los paradigmas institucionalistas– se evidencia en la obturación analítica de la dimensión estructural del fenómeno sindical y, en este sentido, en la tendencia a obviar su carácter de “organizador secundario” (Offe y Wiesenhal, 1985). La problematización de este supuesto implica la pregunta por las relaciones entre el “actor sindical” y los procesos de formación de clase en términos “objetivos” (Gramsci, 1998). Un segundo aspecto del fenómeno sindical remite a la pregunta por su dimensión dinámica y su estructuración en múltiples niveles de la

¹ Para una exposición más general de la estrategia metodológica, ver Soul, 2015, p. 18 ss.

práctica social, evidenciada en la dualidad prácticas/instituciones. La tercera dimensión sobre la que me pregunto se vincula con la problematización de los procesos de construcción de reivindicaciones. En lo que sigue, planteo algunos caminos de indagación respecto de cada pregunta/supuesto; para concluir con un intento de interpretación del fenómeno sindical en las últimas décadas que incorpore los elementos mencionados.

La organización sindical y el “momento objetivo” de la relación de fuerzas

Desde hace más de cuarenta años el capitalismo mundial ha ingresado en una fase de transformaciones muy dinámicas. El proceso caracterizado como *globalización* tuvo como elemento distintivo la reconfiguración de la división del trabajo y la dispersión geográfica de los procesos productivos, con la consiguiente proletarianización de vastos conjuntos sociales.² Los procesos de integración regional supusieron transformaciones en los mercados de trabajo a la vez que dinamizaron la competencia salarial, mientras que la internacionalización de las empresas supuso la organización, bajo un mismo capital, de grupos obreros distantes.

La investigación etnográfica ha identificado esas conexiones, así como el modo en que son tramitadas por las organizaciones sindicales. Durrenberger (2009) registra dos estrategias en el caso de los trabajadores portuarios: una que pone las relaciones de cooperación entre colectivos geográficamente distantes al servicio de la acción directa, y la otra que obtura y tabica la potencia de esos vínculos priorizando la representación fragmentada. Reigada (2017) analiza el rol de las organizaciones sindicales frente a las *políticas de contratación en origen* de trabajadores y trabajadoras temporarios en el cultivo de frutillas en Andalucía. En su análisis, muestra que las organizaciones sindicales

² En esta dinámica, a la vez que se expande la relación asalariada, (re)emerge una variedad de formas de subordinación del trabajo desplazadas de la asalariada pero ligadas indisolublemente a los mecanismos para determinar el precio de la fuerza de trabajo (formas de trabajo comunitario o cooperativo-familiar; pequeños capitalistas domésticos, cuentapropismo, etc.).

dominantes coadyuvan en la reproducción de las segmentaciones étnicas y nacionales de la fuerza de trabajo; mientras que organizaciones sindicales minoritarias en alianza con organizaciones de derechos humanos reivindican la igualdad de condiciones y derechos civiles para estos grupos de trabajadoras y trabajadores. Zlalniski (2010) y De la O (2017) describen cómo, en el Norte de México, son organizaciones fundadas en clivajes étnicos o de género las que motorizan reivindicaciones vinculadas con condiciones de trabajo y salarios de contingentes de trabajadores y trabajadoras empleados en las cadenas globales de producción agroindustriales y manufactureras.

Estas investigaciones son representativas de un conjunto de trabajos que evidencian que las organizaciones sindicales dominantes, e integradas a los sistemas de relaciones laborales estatales, expresan a conjuntos *particulares* de trabajadores. Ese proceso de particularización obedece tanto al curso de la estructuración de las relaciones capitalistas de producción como al modo en que los trabajadores y sus organizaciones han incorporado clivajes, exclusiones y segregaciones que mutan históricamente. De esta forma las organizaciones sindicales guardan una relación de parcialidad respecto de la clase trabajadora. Parcialidad en términos de que expresan a una fracción; pero también parcialidad porque son expresión limitada de las relaciones que la constituyen.

Ambos elementos —el carácter mutante, cambiante de la clase trabajadora y el carácter parcial de las relaciones que abarca la organización sindical— no siempre forman parte de las conceptualizaciones sobre el accionar sindical. Los estudios focalizados en los sistemas de relaciones laborales en general asumen a las organizaciones sindicales como objetos monolíticos e idénticos a sí mismos, tanto en el transcurso del tiempo como en sus manifestaciones sincrónicas. Los abordajes predominantes sobre las organizaciones sindicales han incorporado la cuestión de las relaciones estructurantes y sus transformaciones como un mecanismo explicativo de la *crisis del sindicalismo*. En estos análisis, procesos como *reestructuración productiva*, *desindustrialización*, *precarización*, *flexibilización*, *cambios en la identidad de los trabaja-*

dores se vinculan *en tanto contexto* con el comportamiento de las organizaciones en los arreglos institucionales producto de los procesos de reforma del Estado, integración regional o negociación colectiva. Es menos frecuente que la pregunta por las relaciones entre el momento “objetivo” de las relaciones de fuerza (para decirlo con Gramsci) y las organizaciones sindicales se exprese por la positiva, esto es, para construir preguntas e interpretaciones acerca de qué es lo que expresan las organizaciones sindicales (Soul, 2017a).

Es decir, si la configuración concreta de las relaciones de cooperación y competencia que vinculan a diferentes colectivos de trabajadores se transforma, es esperable que las relaciones que captura y organiza la organización sindical cambien también. Desde esta perspectiva es posible indagar el fenómeno sindical ponderando ¿qué aspectos de la clase trabajadora expresan las organizaciones sindicales? ¿Qué aspectos se invisibilizan? ¿Qué aspectos de las relaciones laborales captura el actor sindical? ¿Qué clivajes contribuyen a reproducir y qué clivajes superan? ¿Cuál es el rol del sistema de relaciones laborales en tanto mediación jurídico-institucional?

Un paso metodológico que permite avanzar en estas preguntas más allá de los aspectos fenoménicos, es la problematización del supuesto que asume que las organizaciones sindicales expresan totalmente el accionar de la clase trabajadora y que, a la inversa, el accionar sindical de la clase trabajadora solo se produce en forma institucionalizada. Esto nos conduce a revisar la polaridad prácticas-instituciones en aras de focalizar/precisar su rol en la construcción de interpretaciones sobre el rol de la organización sindical en los procesos de formación de clase.

La organización sindical como práctica y como institución

En un sugerente análisis, Jeremy Boissevant (1974) identifica un punto de inflexión en el desarrollo de la investigación socioantropológica caracterizado –entre otros elementos– por la creciente importancia analítica de las prácticas sobre las instituciones. Si en la matriz funcionalista clásica las prácticas –individuales o colectivas– se

deducían de las instituciones; en la ruptura señalada por Boissevant adquieren estatus epistemológico propio en tanto son la vía de incorporación de la *agencia* en el análisis de los fenómenos sociales. Gavin Smith (2015) enfatiza el carácter *incompleto* de las prácticas sociales, específicamente pensando en los procesos de formación de clase como procesos en los que las *prácticas* devienen en *praxis*, es decir, asumen un carácter transformador de las mismas condiciones que las estructuran. Me interesa recuperar esta dualidad entre prácticas e instituciones por lo que implica en términos del problema que trato de construir.

El espacio teórico para delimitar esta dualidad es el de la relación asalariada misma que constituye al comprador y al vendedor de fuerza de trabajo en el ámbito de la circulación y constituye al organizador y gestor del proceso de trabajo y al productor directo en el ámbito de la producción. Es una asunción compartida que, si los trabajadores son portadores de ambas relaciones –productor directo y vendedor de fuerza de trabajo–, la organización sindical se proyecta, en principio sobre las de compra-venta y consumo productivo de la fuerza de trabajo. Ahora bien, la potencia para la discusión de las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo sólo existe en los trabajadores en tanto colectivo y esos colectivos se producen en el terreno de la producción –es decir, en tanto el capital los constituye como productores directos.

En el devenir de la organización del proceso de trabajo, aspectos derivados del accionar de los trabajadores en tanto productores directos, que suelen entrañar algún grado de control sobre el proceso de trabajo –ideas de mejora de procesos, mecanismos de solución de problemas, identificación de posibilidades de cambio– tienden a ser subsumidos por la estructura de control capitalista. En contraparte, la organización sindical ha tendido a subordinar dichos elementos – como retaceo de fuerza al proceso de trabajo (Soul, 2011; Gramsci, 1979; Anderson, 1973). La indagación de las prácticas como objeto con estatus propio permite construir la pregunta sobre el modo en que estas son capturadas y entramadas en estrategias de organización gremial o reivindicativas (Soul, 2015). De esta manera, una mirada que privilegie el registro de las prácticas permite identificar los procesos

moleculares de tensión, confrontación y contraposición que hacen a la configuración del antagonismo.

La inscripción de lo sindical en el entramado de prácticas sociales emergentes de la clase trabajadora no es novedosa. Engels (1974) y Thompson (1979) entre otros, incluyen la formación de *trade unions* en un amplio arco de prácticas de rebelión de los obreros frente a la burguesía, incluyendo en esas prácticas el delito o la destrucción de máquinas. Del conjunto de prácticas de rebelión, aquellas cristalizadas en los *trade-union* (sindicatos) son las únicas estructuradas a partir de las relaciones que supone el proceso de producción capitalista, de allí su especificidad. Siguiendo esta línea de análisis, las prácticas estructuradas en torno a la disputa en las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo pueden ser conceptualizadas como *prácticas gremiales* o *prácticas sindicales* –con relativa independencia de su desarrollo institucionalizado.

En relación con los procesos de institucionalización, me preocupa centrar la indagación en las implicancias del proceso de integración de las organizaciones sindicales a una estructura jurídico-institucional de carácter estatal.³ En general este problema se formula en términos de la dualidad autonomía/heteronomía de las organizaciones obreras. Menos frecuentes son las preguntas en torno al modo en que a través de dicha integración se vehiculizan cualidades específicas que adquiere la organización de la competencia al interior de la clase trabajadora, por ejemplo la cristalización de la división entre trabajadores/as sindicalizables (registrados) y no sindicalizables (no registrados) o la estructuración de relaciones de solidaridad mediadas por las organizaciones y, consiguientemente la legitimación de ciertos vínculos y la deslegitimación de otros.

Entiendo que esta conceptualización permite integrar hallazgos de investigación recientes en una interpretación que vincule las formas

³ Entendemos que institucionalización y estatalización son dos procesos diferentes. Los problemas que nos interesa indagar están directamente vinculados con la estatalización como forma particular que adquiere la institucionalización de los sindicatos. Por razones de espacio no indagamos el momento específico de la institucionalización.

contemporáneas de acción sindical con los procesos de organización/reorganización de la clase trabajadora. Smith (2010) puntualiza la forma en que, a la vez que diversos procesos históricos explican la resistencia a la sindicalización de los mineros en Gillette, redes de relaciones comunitarias sostienen prácticas con impacto directo en las relaciones obrero-patronales. Es en el registro de las prácticas que pueden explicarse los procesos de institucionalización (o no) más relevantes en el mundo sindical de la última década en Argentina; como lo evidencian los casos de los trabajadores del subterráneo, los pasantes telefónicos (Abal Medina y Menéndez, 2011) o sectores de trabajadores subcontratados altamente precarizados (Soul, 2017b).

Focalizar en las prácticas –y su carácter incompleto– permite discutir la *crisis del sindicalismo* vinculada a un momento de desorganización (y derrota) de la clase trabajadora. En esta perspectiva, la crisis de la forma sindical dominante tiene que ser ponderada como expresión de una clase en transformación en un triple sentido: 1. en el nivel de constitución del *obrero colectivo*; 2. en el nivel de estructuración de contingentes de trabajadores sometidos a una multiplicidad de formas de subordinación del trabajo y 3. en los clivajes socioculturales que vehiculizan la configuración de la clase trabajadora.

La organización sindical y el devenir del “malestar” en reivindicación

Una tercera dimensión que hace al vínculo entre la organización sindical y la formación de la clase trabajadora, es la relacionada con la construcción de reivindicaciones. Como viene sosteniendo, el accionar sindical se delimita en torno a la disputa por las condiciones de compra-venta y consumo productivo de la fuerza de trabajo. Hasta este momento, enfatice que ese accionar expresa (a la vez que constituye) a parcialidades de la clase y que incorpora clivajes socioculturales, étnicos, de calificaciones, etc. y que es posible identificar la estructuración de prácticas sindicales que se despliegan en la cotidianeidad laboral y no son expresadas por las instituciones sindicales.

Me interesa focalizar en el rol del accionar sindical en la construc-

ción de reivindicaciones, como un proceso no sólo económico, sino cultural y político. El supuesto es que las reivindicaciones expresan lo que los trabajadores consideran posible y necesario/deseable en un momento determinado respecto de su condición. En tanto tales, son construcciones de sentido que potencian prácticas y proyectan acciones. Así, las reivindicaciones son elocuentes acerca de cómo los colectivos se perciben a sí mismos, no sólo en relación con las figuras que se les contrapongan en representación del capital; sino en relación con otras fracciones de trabajadores. En ese sentido, el análisis de los programas reivindicativos constituye un mirador para discutir los procesos de formación de clase. En relación con esta dimensión, solo voy a adelantar los rasgos más salientes de los procesos de construcción de reivindicaciones que me parecen indicativos de ejes de estructuración de la acción de clase contemporánea.

Salario: El conflicto protagonizado por la Federación de Trabajadores Aceiteros en 2015 permitió contraponer dos formas de construcción de la reivindicación salarial. La forma dominante, que asume que el salario es una magnitud cuya evolución se mide contra sí misma –solo en segunda instancia contra su poder de compra. Sus cambios se discuten con independencia del *esfuerzo* que se demanda –es muy frecuente que, en virtud de los procesos de flexibilización, componentes importantes del salario estén directamente ligados a la prolongación de la jornada laboral, a la intensificación del trabajo, a la multiplicación de tareas– y de las *necesidades de los trabajadores*. La Federación de Aceiteros encaró la negociación salarial de 2015 con una construcción diferente de la reivindicación salarial, poniendo *las necesidades de los trabajadores* en tanto “hombres” como eje de determinación de la demanda de aumento concreta. La herramienta jurídica que les permitió ubicar la noción de *necesidades* como eje, es la definición del Salario Mínimo Vital y Móvil contenida en la Constitución Nacional y su “traducción” en una canasta de bienes y servicios a cargo de los asesores contables de la organización sindical. Subyacente a este proceso, años de propaganda, militancia y “entrenamiento” de los delegados paritarios a cargo de antiguos asesores legales y militantes del sindicato que

fueron alimentando el debate en estos términos. Los límites y la potencia de este conflicto plantean un debate de suma importancia para la clase trabajadora en su conjunto.

Tercerización/subcontratación: el estallido de los colectivos de trabajadores bajo condiciones más homogéneas se produjo en buena medida mediante la aplicación de políticas de subcontratación y tercerización, a lo largo de la década del 90. En contra de los diagnósticos que suponían la segmentación absoluta de ambos contingentes de trabajadores, durante la década de 2000 se produjo la emergencia de estrategias gremiales variadas respecto a estos colectivos y por parte de los mismos (Soul, 2017b; Hughes, 2017; Martínez y Soul, 2012). Ya sea reivindicando la sindicalización conjunta con los trabajadores de las empresas principales o reivindicando la igualación de condiciones de trabajo o salariales, estos procesos de movilización y organización tuvieron cierta eficacia en la mejora de las condiciones de compra/venta de la fuerza de trabajo; así como en la morigeración de la competencia respecto de los trabajadores estables o “efectivos”. Los ejemplos son variados, pero de conjunto fueron fundamentales las prácticas de organización que, en los lugares de trabajo, tendieron a visibilizar los vínculos entre los diferentes grupos de trabajadores –ya sea apuntando al capital organizador de los procesos productivos o a los roles asignados a cada contingente en el proceso de trabajo.

Conclusiones parciales: sobre el proceso sindical y de organización de la clase trabajadora

Las relaciones entre organización sindical y formación de la clase trabajadora constituyen un punto de partida analítico útil para avanzar algunas interpretaciones parciales de la dinámica actual. En principio, parece necesario ponderar el hecho de que los colectivos de trabajadores que expresan las organizaciones sindicales se han transformado cualitativamente y son portadores de relaciones de cooperación y competencia diferentes de las que los estructuraban hasta la década del 90.

Las organizaciones sindicales han reaccionado a estas transformaciones mediante una estrategia dominante que consistió en “cerrar”

sobre contingentes más pequeños sus acciones de representación, reproduciendo las segmentaciones promovidas por la dinámica del capital, contando para ello con la sanción del sistema jurídico-institucional que las integra. En este sentido, tendieron a incorporar en esta demarcación clivajes étnico-nacionales, de género, etarias e incluso contractuales, relegando y desprotegiendo a diferentes grupos de la disputa por las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo. Si esta incorporación de clivajes por parte de las organizaciones sindicales se dio históricamente, su reproducción contemporánea enraíza en procesos de desorganización y derrota de la clase trabajadora que sustentaron el despliegue concreto del proceso de *globalización*. A juzgar por las investigaciones producidas en otros contextos, esta situación no es privativa de los sindicatos argentinos, sino que puede generalizarse a diferentes contextos nacionales.

La década del 2000 fue escenario de una cierta recomposición del accionar de la clase trabajadora en su dimensión “económico-corporativa”. La emergencia de estrategias de organización gremial alternativas a las dominantes, ya sea en relación con la organización del conflicto o con la discusión de las reivindicaciones vuelve a poner en escena la importancia fundamental de la organización en los centros de trabajo como núcleo de fuerza de estas estrategias. A lo largo del texto hemos recuperado el modo en que estos procesos de recomposición no siempre se producen a través de las organizaciones sindicales, sino que se activan mediante organizaciones que, contradictoriamente, asumen clivajes étnicos y de género como pivotes para la construcción de reivindicaciones igualitarias respecto de las condiciones de trabajo y de vida. De más está decir que estos procesos de recomposición se despliegan de manera desigual y heterogénea en diferentes contextos. Juegan en esta heterogeneidad elementos vinculados con lo que hemos dado en llamar el *modelo sindical* –esto es la estructura institucional y su entramado en el sistema de relaciones laborales– las *tradiciones de la clase* –en términos políticos y culturales– y la configuración concreta de las relaciones de fuerza en cada momento.

La suerte de estas estrategias emergentes no está decidida y mu-

cho menos planteo que son decisivas en el balance de fuerzas actual. Su importancia reside en que suponen procesos de activación y auto-organización de vastos sectores de la clase trabajadora, capaces de construir poder organizacional más allá del entramado jurídico-institucional que canaliza y regula la acción sindical. La perspectiva de la antropología social, con su foco en la cotidianeidad social, permite identificar estos procesos moleculares y aporta en la construcción de una perspectiva más amplia que permite situar los procesos institucionalizados en un entramado de prácticas sindicales que atraviesa y configura a la clase trabajadora contemporánea.

Referencias bibliográficas

- Abal Medina, P. y Menéndez, N. D. (Comps.). (2011). *Colectivos Resistentes: Procesos de Politización de Trabajadores en la Argentina Reciente*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Anderson, P. (1973). Alcances y Límites de la Acción Sindical en Economía y Política en la Acción Sindical. *Cuadernos de Pasado y Presente*.
- Boissevant, J. (1974). Towards a Sociology of Social Anthropology. *Theory and Society*, 1-2.
- De la O. (2017). *The Struggle for Labor Rights in the Maquiladoras of Northern Mexico*. En E. P. Durrenberger (Ed.), *Uncertain Times: Anthropological Approaches to Labor in a Neoliberal World*. Colorado: University of Colorado Press.
- Durrenberger, E. P. (2009). *If you have a Strong Union, you don't need a Necktie. US Labor and Global Solidarity*. *Dialect Anthropology*, 33.
- Engels, F. (1974) [1845]. *La situación de la clase obrera en Inglaterra*. Buenos Aires: Diáspora.
- Gramsci, A. (1979). *Escritos Políticos*. México: Siglo XXI editores.
- Gramsci, A. (1998). Análisis de las situaciones. Relaciones de fuerza. En *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*. Buenos Aires: Ed. Nueva Visión.
- Hughes, M. F. (2017). Precariedad laboral en Chile. Prácticas de resistencia en los sindicatos de trabajadores tercerizados de la Gran

- Minería Chilena. *Revista de Estudios Marítimos y Sociales*, 10. Recuperado de <http://estudiosmaritimosociales.org/wp-content/uploads/2017/03/REMS-10-2016.-4.-Hugues.pdf>
- Kosik, K. (1967). *Dialéctica de lo concreto*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Martínez, O. y Soul, J. (2012). *La lucha del movimiento obrero contra las estrategias empresarias de división y precarización de los trabajadores*. Recuperado de <http://www.tel.org.ar/spip/download/precariacionjsom.pdf>
- Offe, C. y Wiesenthal, S. (1985). *Dos lógicas de la acción Colectiva*. Buenos Aires: UBA.
- Reigada, A. (2017). Policies, Economic Forces, Class Relations and Unions in the strawberry fields. En E. P. Durrenberger (Ed.), *Uncertain Times: Anthropological Approaches to Labor in a Neoliberal Workd*. Colorado: University of Colorado Press.
- Smith, J. (2010). Approaching Industrial Democracy in Nonunion Mines: lessons from Wyoming's Powder River Basin. En E. P. Durrenberger y Reichart, K. (Eds.), *The Anthropology of Labor Unions*. Colorado: University Press of Colorado
- Smith, G. (2015). Through a class darkly, but then face to face: praxis through the lens of class. En D. Kalb y J. Carrier, (Eds.), *Anthropologie of class. Power, Practice and Inequality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Soul, J. (2011). La estructuración de una estrategia gremial dominante en la ex SOMISA (1960–1976). Los procesos sindicales y las relaciones de hegemonía subalternidad. En S. Simonassi y D. Dicosimo (Eds.), *Trabajadores y empresarios en la Argentina del Siglo XX. Indagaciones desde la Historia Social*. Buenos Aires: Prohistoria Ediciones.
- Soul, J. (2015). *SOMISEROS: la constitución y el devenir de un grupo obrero desde una perspectiva socioantropológica*. Buenos Aires: Editorial Prohistoria.
- Soul, J. (2017a). Union Power and Transnational Corporations in Argentina's Steel Industry. En E. P. Durrenberger (Ed.), *Uncertain*

- Times: Anthropological Approaches to Labor in a Neoliberal Workd.* Colorado: University of Colorado Press.
- Soul, J. (2017b). Workers' Responses to Corporate Restructuring. Working Class Disorganization/Reorganization Processes in Argentina's Steel Industry. *Sociologia del Lavoro*, 146.
- Thompson, E.P. (1979). *La Formación de la Clase Obrera en Inglaterra*. Barcelona: Editorial Crítica Grijalbo.
- Vogelmann, V. (2017). Dupla cotidianeidad e historización para el análisis de los procesos gremiales, reflexiones desde la antropología social. *Revista de Estudios Marítimos y Sociales*, 10. Recuperado de <http://estudiosmaritimossociales.org/wp-content/uploads/2017/03/REMS-10-2016.-3.-Vogelman.pdf>
- Zlalniski, C. (2010). Economic Globalization and Changing Capital-Labor Relations in Baja California Fress Produce Industry. En E. P. Durrenberger y K. Reichart (Eds.), *The Anthropology of Labor Unions*. Colorado: University Press of Colorado.

Sindicalismo y conflictividad laboral en el nuevo escenario

Pablo Ghigliani

Este texto es una reescritura de la intervención en la mesa redonda coordinada por Julieta Longo, “Nuevas demandas, nuevas luchas: la dinámica del conflicto laboral en el nuevo escenario”, el 24 de agosto del 2017.¹ La convocatoria estuvo acompañada por un cuestionario que invitaba a contextualizar el análisis de la conflictividad laboral hoy, según dos ejes: los alcances de la *revitalización sindical* bajo el *kirchnerismo* y el impacto sobre dicho proceso del contexto económico y político inaugurado por el gobierno de Cambiemos. El cuestionario reconocía el *nuevo protagonismo del actor sindical* desde el *kirchnerismo*, mientras planteaba dudas sobre su naturaleza y la pertinencia de aplicarle la etiqueta *revitalización*.² Fueron estas preguntas las que vertebraron el itinerario de mi intervención, y por ende, de este texto, el cual no es fruto de una investigación en curso sino de una serie de reflexiones *ad hoc*. He añadido algunas referen-

¹ Agradezco a Laura Rodríguez Agüero, Inés Aprea y Andrea Raina por sus comentarios y sugerencias.

² En tres de los cuatro grupos de preguntas que me envió Julieta Longo se utilizaba la figura *nuevo protagonismo* sindical o del actor sindical. Vislumbré en ellas el enfoque analítico del reciente libro coordinado por Paula Varela, *El gigante fragmentado*, que incluye investigaciones de Julieta. Paula encabeza el capítulo introductorio señalando: “El nuevo protagonismo sindical en la Argentina en la última década es un hecho ineludible” (p. 13). Allí critica los análisis predominantes realizados bajo la idea de la *revitalización*.

cias bibliográficas y sopesado el argumento original a la luz de los acontecimientos acaecidos desde entonces.

Comienzo por el primer eje. Autores de las más diversas latitudes vincularon la pérdida de poder de las organizaciones sindicales a la reestructuración capitalista que siguió a la crisis mundial de los años setenta. La caída de los niveles de afiliación, el retroceso de la negociación colectiva, la pérdida de influencia de los sindicatos tanto en los lugares de trabajo como en la arena política nacional y, más en general, la disminución de la movilización obrera y las huelgas, fueron algunos de los indicadores preferidos para medir el impacto de la ofensiva del capital. En el mundo anglosajón, donde estas tendencias habían sido particularmente marcadas, se acuñó la etiqueta *revitalización sindical* para indicar que las mismas parecían estar llegando a su fin y que los sindicatos empezaban a recuperar algo del terreno perdido. El seminario *Labour Movement Revitalization Strategies* organizado en el 2001 por la Organización Internacional del Trabajo, la Fundación Friedrich Ebert y Cornell University catapultó su uso, sobre todo a partir de la publicación en el 2003, de algunas de las intervenciones allí presentadas sobre Europa y Estados Unidos, en la *European Journal of Industrial Relations*. La rápida difusión de la etiqueta mostró que el fenómeno y sus causas poseían interés global (Phelan, 2007). Debe recordarse que muchos intelectuales habían presagiado el fin de los sindicatos, o al menos, su definitiva pérdida de influencia. Tesis como las del fin del trabajo o la preeminencia de los movimientos sociales, aunque nunca terminaron de imponerse en el multifacético campo de los estudios laborales, resonaron con fuerza puertas afuera de la academia a finales del siglo XX (Gorz, 1981; Offe, 1985; Rifkin, 1996; Castells, 1997). En tal contexto, la sola idea de la existencia de una *revitalización* en curso tuvo enorme impacto.

En términos generales, las investigaciones se orientaron a medir los indicadores enumerados para mostrar la existencia efectiva de una *revitalización*, a examinar sus causas económicas y político-institucionales y a evaluar las estrategias seguidas por los sindicatos para fortalecer sus organizaciones y revertir su declive. Idénticos caminos

siguió la investigación sobre el *nuevo protagonismo del actor sindical* en Argentina, recurriendo a la etiqueta anglosajona *revitalización*, aunque mostrando un escaso interés por la cuestión de las estrategias (Varela, 2016).

¿Es adecuado hablar de una *revitalización sindical* en nuestro país? Y si así fuera, ¿cuáles fueron sus características? ¿Cuáles las estrategias y prácticas de las organizaciones gremiales?

Mi conclusión es que la preocupación intelectual por las causas y las características de la movilización sindical de la última década ha sido fructífera, pero que algunas de las discusiones entabladas se originaron más en malentendidos, enredos semánticos y preocupaciones disímiles, que en diferencias teóricas o empíricas sustantivas. No porque las mismas no existan, sino porque no fueron los verdaderos ejes de los intercambios. Por ejemplo, la renovación o no de las prácticas sindicales, una de las objeciones a la etiqueta anglosajona, no es óbice para afirmar la existencia de una *revitalización*. Tampoco lo es que las negociaciones colectivas hayan sido incapaces de revertir la flexibilización de los noventa. A su vez, la constatación del incremento de la conflictividad laboral, otro de los indicadores utilizados para afirmar la existencia de una *revitalización*, no implica necesariamente una reducción de la mirada a los trabajadores organizados o una subestimación del papel jugado por las organizaciones de base. Las estadísticas utilizadas comprenden todo tipo de conflictos laborales. Pero, además, el foco de atención de las investigaciones iniciales fueron precisamente los trabajadores organizados, una preocupación legítima, por lo que no sería, de todos modos, un problema. Por lo tanto, reconocer la persistencia del trabajo en negro, es decir, de relaciones asalariadas no registradas en la seguridad social, y de los enormes bolsones de trabajo informal, que se mantienen al margen de las organizaciones gremiales, no inhibe postular la existencia de una recuperación del protagonismo de los sindicatos. Tampoco el énfasis en el papel jugado por el *sindicalismo de base* en la coyuntura asienta las bases de un verdadero debate acerca de la existencia o no de una *revitalización*. Aunque al menos, en este

último caso, sí es posible observar evaluaciones disímiles que deben ser sopesadas y contrastadas cuidadosamente³.

Dicho esto, es innegable que *todas* estas cuestiones son claves para evaluar *el alcance y el contenido de la revitalización o del nuevo protagonismo sindical*. En especial, frente a posiciones demasiado optimistas o complacientes producidas durante la última década por académicos afines al *kirchnerismo* (por ejemplo, Palomino y Trajtemberg 2006; Palomino, 2008).

En síntesis, observo un amplio consenso acerca del mayor protagonismo del movimiento sindical a principios de siglo XXI y considero que los indicadores clásicos (afiliación, negociación colectiva, huelgas) han sido útiles para constatarlo. Y puesto a ponderar las posibles causas del fenómeno opino que las variables cruciales deben buscarse en el contexto económico y político-institucional. Volveré sobre ello.

Ahora bien, la convocatoria comprendía también interrogantes sobre la relación entre *revitalización* y *renovación*, teniendo en cuenta la creciente heterogeneidad del mundo del trabajo producto de la flexibilización interna y externa de las relaciones laborales. En este sentido, opino que no hubo *renovación* de las estrategias y prácticas sindicales más allá de la existencia de experiencias de organización y movilización novedosas, que no modifican el cuadro general. Más aún, tampoco el crecimiento de liderazgos de izquierda en los lugares de trabajo, en especial, de delegados y activistas pertenecientes a partidos políticos trotskistas, implica verdadera renovación. Sus raíces históricas en el movimiento obrero argentino son bien conocidas, y ya tradicionales sus discursos y sus prácticas.

También señalaba la convocatoria que las discusiones sobre las estrategias giraron en torno a la dicotomía *burocracia sindical* y *sindicalismo clasista (o de base)* preguntándose si la recuperación de los

³ Son muchos los trabajos publicados sobre revitalización. Cito algunos pocos representativos de los aspectos sintetizados en el cuerpo del texto: Atzeni y Ghigliani, 2007, 2008; Etchemendy y Collier, 2007; Senén González y Haidar, 2009; Lenguita, 2011; Spaltenberg, 2012; Senén González y Del Bono, 2013; Natalucci, 2013; Marticorena, 2015; Varela, 2016.

conflictos sindicales se encontraba emparentada con alguna de estas expresiones. Se trata de un marco analítico ya clásico en los estudios del mundo del trabajo. Es cierto que en ocasiones algunos investigadores parecen reclamar para los últimos todo, o el principal, crédito. Por mi parte, me parece inadecuado afirmar que el *sindicalismo de base* es un elemento explicativo de la *revitalización sindical* (Varela, 2016). Tiendo a pensar el problema bajo otras coordenadas: en mi opinión se trata de una manifestación más de un proceso general, que comprende *revitalizaciones* diversas producto del cambio de escenario económico y político-institucional. Senén González y Del Bono han intentado dar cuenta de ello clasificándolas bajo tres tipos: “descendientes”, “ascendentes” y “periféricas” (Senén González y Del Bono, 2013). Ello no implica desconocer la existencia de una nueva y joven camada de activistas sindicales en muchos lugares de trabajo, ni minimizar la importancia cualitativa y cuantitativa de la proliferación de conflictos motorizados desde abajo o por fuera de las estructuras sindicales tradicionales (Cotarelo, 2007; Scolnik, 2009; Lenguita, 2011; Atzeni y Ghigliani, 2013; Varela, 2015, 2016). Varios autores subrayaron la combinación de las causas económicas y políticas que condujeron al gobierno de Néstor Kirchner a poner en el centro de la escena a las instituciones de la negociación colectiva. Frente al aumento exponencial de los convenios y los acuerdos, las investigaciones sobre el *sindicalismo de base* suelen enfatizar que se trata de canales de integración a la institucionalidad burguesa. Aun siendo este el caso, considero que la negociación colectiva tuvo en la etapa una función doble. Por un lado, permitió a las direcciones sindicales tradicionales recuperar credibilidad frente a los afiliados mediante los aumentos obtenidos, al menos en los años iniciales, y fortalecer económicamente a los gremios. Por el otro, abrió una oportunidad para la organización de las plantas y el desarrollo de liderazgos de base alternativos, en particular, en los momentos de conflicto o ante demandas postergadas. Por ello, es importante deslindar los niveles de análisis. Si los vínculos legales e institucionales de los sindicatos con el estado pueden ser teorizados como vías de integración y de institucionalización de la lucha

de clases, en determinados coyunturas históricas generan condiciones propicias para el desarrollo del activismo de base. Es en este nivel analítico concreto, dónde irrumpe con fuerza la necesidad de incorporar el estudio de las distintas estrategias, tradiciones y orientaciones político-ideológicas que motorizaron, muchas veces en abierto conflicto, este *nuevo protagonismo sindical*. Y esta fue, precisamente, la propuesta (y el mérito) de muchas de las investigaciones con preocupaciones políticas y no solo académicas. Las proyecciones de estas distintas estrategias pueden ser muy distintas y hasta antagónicas. La pasividad de gran parte de la dirigencia tradicional, aunque no toda, frente al programa del *marxismo* es una clara muestra de la importancia de una crítica sistemática del sindicalismo y su política. Pero una cosa no implica la otra.

Finalmente, entre las preguntas vinculadas a este primer eje contextual, los organizadores inquirían si el *nuevo protagonismo sindical* había desarrollado respuestas adecuadas frente a la mayor heterogeneidad del mundo del trabajo. En este punto, una respuesta taxativa negativa, una tentación dado el cuadro general que ofrece el sindicalismo argentino, corre el riesgo de dejar en las sombras desarrollos muy importantes, algunos de ellos, verdaderas novedades. Quisiera hacer una breve referencia a tres de ellos.

Primero, y quizás el más destacado, el protagonismo alcanzado por la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP). Aunque su proceso de organización lleva varios años, su reconocimiento estatal, la sanción en diciembre del 2016 de la Ley de Emergencia Social y las movilizaciones en las calles, en especial, las conjuntas con la Confederación General del Trabajo (CGT), fortalecieron su presencia e incrementaron su visibilidad pública.⁴ La consolidación de una organización sindical de los excluidos del mercado de trabajo formal urbano y rural, de ese heterogéneo mundo que sobrevive de lo que obtiene en actividades de subsistencia, que van desde relaciones asalariadas en empresas informales hasta las más variadas formas de

⁴ Una reconstrucción de su conformación en Tóffoli (2017). Sobre el reconocimiento estatal ver: Resolución 32/2016 del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y la Resolución 21/2016 del Secretario de Empleo (Grabois, 2016).

cuentapropismo, que incluye tanto a trabajadores y trabajadoras de programas sociales como a cooperativistas, micro-emprendedores o trabajadores y trabajadoras de fábricas recuperadas, es un acontecimiento de crucial importancia. ¿De quiénes hablamos en concreto? De cartoneros, productores rurales, feriantes, vendedores ambulantes, costureros, artesanos, ladrilleros, cuidadores de coches, obreros de la construcción, y un interminable etcétera.

Sin embargo, caracterizar este desarrollo como una expresión de la *revitalización sindical* tiene aristas paradójicas desde el punto de vista conceptual. En principio, por la sencilla y elemental razón de que no puede *revitalizarse* lo que antes no existía. Cuando comenzaron los estudios sobre la *revitalización*, la vuelta de la CGT al centro de la escena estuvo acompañada por una disminución del protagonismo del tipo de organizaciones que confluían años después en la CTEP. A su vez, el enfoque teórico de la *revitalización* no era el propicio para anticipar que experiencias como la del Movimiento de Trabajadores Excluidos, que desde un principio se trazó el objetivo de organizar a quienes quedaban por fuera del mercado formal y los convenios colectivos, pero que a la sazón se centraba casi exclusivamente en la organización de los cartoneros, podrían tener la proyección y el alcance actual. Todo ello contribuyó a que este proceso pasara desapercibido para los investigadores, quienes a lo sumo, señalaban (señalábamos, Atzeni y Ghigliani 2007, 2008) los límites de la *revitalización sindical* dada la importancia numérica de los trabajadores en negro e informales. Además, aunque la lógica organizativa de la CTEP sea sindical, es un proceso que no fue impulsado desde las estructuras gremiales *revitalizadas* y sus protagonistas no pertenecen al mundo laboral que ocupó el centro del debate. Por el contrario, se trata de aquellas trabajadoras y trabajadores a los cuales el crecimiento económico y la negociación colectiva dejaron fuera. Así y todo, dado el horizonte y el potencial organizativo de la CTEP⁵, sus reivindicaciones, el objetivo

⁵ Actualmente se encuentra en un proceso de unificación con Barrios de Pie para la conformación del Sindicato Único de los Trabajadores de la Economía Popular (SUTEP), iniciativa resistida hasta el momento por la CCC.

estratégico de incorporarse a la CGT y su poder de movilización, no puede quedar de lado en esta discusión.

Segundo, entre los trabajadores *tercerizados* también hubo experiencias que merecen destacarse, sobre todo, en comparación con la impotencia generalizada de las organizaciones sindicales frente a este fenómeno durante la década de los noventa. Me refiero a un conjunto de acciones colectivas, siempre conflictivas, no todas exitosas por cierto, originadas de forma diversa, con o sin participación de los sindicatos de los sectores afectados (cuando no directamente en contra de los mismos como en ferrocarriles o vestido, por ejemplo), y muchas veces ligadas al proceso de negociación colectiva.⁶ Algunas de estas experiencias fueron impulsadas desde abajo (subterráneos), otras desde arriba (aceiteros) y hubo también aquellas que fueron el fruto de impulsos combinados provenientes tanto de los y las trabajadoras en sus lugares de trabajo como de las direcciones gremiales (*call-centers*). Aunque no es el lugar para detenerse en los distintos casos, no quisiera dejar de subrayar que comprende sectores variados; a los ya mencionados, podríamos sumar frigoríficos, colectivos, alimentación, textiles, neumático, varios niveles de la administración pública, entre otros. Por último, si el *sindicalismo de base*, y más en general, el activismo de izquierda fue un factor importante en muchas de estas experiencias, la preocupación por la tercerización no fue su patrimonio exclusivo. Las diferencias residen, básicamente, en el modo de perseguir el objetivo. Mientras las corrientes de izquierda enfatizan la organización y la movilización de los afectados para su incorporación al convenio colectivo, las direcciones sindicales más tradicionales que toman el reclamo priorizan la negociación por las alturas.

Tercero, opino que el movimiento feminista ha anudado las demandas de *género* y *clase* transformándose en un factor de *revitalización sindical*. Los dos paros de mujeres del 8 de marzo del 2017 y 2018 han sido los hitos más visibles de un proceso subterráneo de consecuencias

⁶ El asesinato de Mariano Ferreyra por una patota sindical de la Unión Ferroviaria tuvo lugar precisamente durante un reclamo contra la tercerización en el servicio ferroviario (Basualdo y Morales, 2013).

todavía impredecibles. Centenas de activistas y dirigentes gremiales de todo el país habían respondido ya al llamado del colectivo #NiUnaMenos del 3 de junio del 2015, sumándose a la movilización contra los femicidios y procurando con éxito diverso el compromiso de sus organizaciones. No puede desconocerse, además, que los Encuentros de Mujeres habían venido abonando el terreno desde mucho tiempo atrás con discusiones y talleres sobre el lugar de las mujeres en los sindicatos y en el movimiento obrero.⁷ Como consecuencia, cuando en el 2017 se decidió convocar a un paro internacional de mujeres ya existía un vínculo concreto en Argentina entre el movimiento feminista y el mundo sindical.⁸ Decenas de dirigentes y activistas sindicales, no sólo participaron de las convocatorias de los últimos años sino que hicieron suya la agenda feminista. El paro de este año puso de manifiesto con claridad el grado de maduración de este proceso. Por ejemplo, las trabajadoras del sector público lograron efectivizar las medidas de fuerza en muchísimos lugares de trabajo. El empuje desde abajo de las mujeres se tradujo en acciones unitarias de organizaciones sindicales

⁷ Como lo desconocía yo. Agradezco a Laura Rodríguez Agüero por esta observación sobre el papel de los Encuentros de Mujeres.

⁸ Desde hace años que el mundo sindical viene experimentando sus propios cambios en este sentido. La reforma estatutaria de la CGT del año 2004 estableció un cupo femenino para la composición de su secretariado (para ajustarse a la Ley 25.674/02 de Cupo Sindical Femenino) y estableció la Secretaría de Igualdad de Oportunidades y Género (Payo Esper, 2018). De todos modos, el cupo no solo no se respetó sino que reforzó la presencia masculina en el secretariado ya que la reforma amplió de 24 a 33 el número de sus miembros, y actualmente, lo integra solo Noé Ruiz, al frente de la secretaría (eran dos hasta la renuncia de Moyano a la central). De hecho, aunque ha crecido el número de mujeres al frente de secretarías y subsecretarías, son escasos los sindicatos que cumplen la letra de la ley (véase edición on-line de *La Nación*, 8 de marzo de 2018, “8M: solo cuatro sindicatos cumplen con la ley de cupo femenino”). La Secretaría de Igualdad de Oportunidades y Género, en cambio, tuvo una profusa actividad y puso al tope de su agenda la eliminación de la brecha salarial. Los estatutos de la CTA de los Argentinos también establecen la Secretaría de Igualdad de Oportunidades y Género. Para rastrear el origen de estas iniciativas y esta denominación es necesario remontarse a la formación en 1998 de la Comisión Tripartita para la Igualdad de Oportunidades (hoy, CTIO-Género) en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social a instancias de la Organización Internacional del Trabajo. Se trata de un proceso complejo imposible de ser analizado aquí en detalle. Lo distintivo, hoy, es el impulso generado por el movimiento feminista.

bien heterogéneas. Las Mujeres Sindicalistas de la Corriente Federal de Trabajadores (en la CGT), la CTA de los Trabajadores, la CTA Autónoma, el Sindicato de Prensa de Buenos Aires, la CTEP, Barrios de Pie y la Corriente Clasista y Combativa, más el Frente Milagro Sala y la Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo, confluyeron en una única columna por la igualdad de derechos laborales y en rechazo de la reforma laboral y previsional y las políticas de ajuste del *macrismo*. La CGT, por su parte, también adhirió al paro. La columna de la Corriente Federal se nutrió con contingentes de trabajadoras de la Federación Gráfica Bonaerense, el Sindicato de Obreros Curtidores de la República Argentina, el Sindicato Argentino de Docentes Privados, la Asociación Bancaria, la Asociación de Trabajadores de la Industria Lechera de la República Argentina y el Sutaca. Hubo, además, adhesiones de distintos sindicatos, acciones independientes (por ejemplo, las llevadas adelante por Ademys) y el Sindicato de Choferes de Camiones llamó a las trabajadoras del sector a un paro de dos horas del que desconozco sus resultados. Está claro, de todas maneras, que no se produjeron prácticamente huelgas puras y duras en el sector privado. Sin embargo, las salidas anticipadas de los establecimientos, que las hubo y muchas, incluso con el visto bueno de la patronal, y hasta las fotos de trabajadoras de comercios, servicios e industrias que circularon por internet, fueron en los hechos modos alternativos de interrumpir la producción.⁹ Por otra parte, muchas de las reivindicaciones laborales del movimiento feminista se han incorporado en estos últimos años al pliego de demandas de muchísimos sindicatos.¹⁰ A su

⁹ El reconocimiento de esta imposibilidad práctica generó un riquísimo debate e imaginativas propuestas para romper el corsé de la huelga como horizonte único y multiplicar así las acciones de resistencia y la adhesión a la jornada de lucha de las mujeres, lesbianas, travestis y trans. Desconozco sus consecuencias en los hechos pero la sola existencia del debate ha sido una contribución de primer orden a las discusiones tácticas de las luchas populares. Laura Rodríguez Agüero y Andrea Raina me insistieron en la importancia de este punto.

¹⁰ Particularmente interesante es, por ejemplo, la labor de la Secretaría de Derechos Humanos, Género e Igualdad de la Asociación Bancaria. Ver, por ejemplo, su Manual *Defendiendo el "derecho a tener derechos"*. *Incorporación de la perspectiva de género en el mundo del trabajo*. O las jornadas organizadas en el 2016 para promover la incorporación de la perspectiva de género al convenio colectivo de trabajo.

vez, trabajadoras de distintos gremios han intensificado sus denuncias de la dominación masculina imperante en las asociaciones obreras. En efecto, se observa que despuntan formas organizativas autónomas dentro de los sindicatos existentes y cambios radicales en la rutina de las paternalistas secretarías de la mujer a las que se pretendía (¿o debería escribir *en las que pretendíamos?*) confinarlas. Además, y aquí juega su papel la contingencia, la movilización feminista internacional coincide en nuestro país con un mes particularmente conflictivo, sobre todo debido a la siempre espinosa paritaria docente, y en el que tiene lugar la marcha más importante del movimiento de derechos humanos. Por ello, los dos paros de mujeres tuvieron resonancias mucho más amplias. En el 2017, la movilización del 8M coronó la movilización docente del día seis y el multitudinario acto de la CGT del día siete. Este año, la bandera que encabezaba la marcha contenía en su leyenda una referencia explícita al mundo del trabajo: “Paro Internacional de mujeres, lesbianas, travestis y trans. Aborto legal ya. Basta de ajuste y despidos”. Por su masividad, se transformó en un acontecimiento histórico que tiñó de violeta y verde todo el mes de marzo. Nunca en la historia de las movilizaciones del 24 de marzo, por ejemplo, las paredes de Capital Federal se habían llenado como este año de leyendas contra el patriarcado, por el derecho al aborto legal, seguro y gratuito, y otras consignas feministas. Las demandas laborales del feminismo sintetizadas en los documentos leídos al finalizar ambas marchas, estuvieron presentes, antes y después, en cada uno de los conflictos laborales. Además, por su contenido y enunciación, es una agenda corrosiva del corporativismo sindical, agencia preponderante del proceso de *revitalización*, ya que interpela al amplio y heterogéneo mundo del trabajo: ocupadas y desocupadas, asalariadas formales e informales, trabajadoras de la economía popular, mujeres que cobran subsidios o trabajan mediante programas sociales, mujeres que realizan tareas domésticas y de cuidado, mujeres privadas de libertad y explotadas en las cárceles provinciales. El tiempo dirá el alcance y los logros de este movimiento. La historia no transcurre nunca linealmente. ¿Evaluáramos hoy, por ejemplo, de la misma forma que en los años ochenta y

noventa los logros de la segunda ola del feminismo? Pero luego del último 8M, no me cabe la menor duda de que el modo en que el movimiento feminista anuda hoy *género* y *clase* constituye una fuerza de *revitalización* que contiene en sí una promesa de *renovación* de muchas de las prácticas tradicionales del movimiento sindical.

Pasemos ahora al segundo de los ejes contextuales: ¿cómo pensar el protagonismo del actor sindical en el contexto económico y político inaugurado por el gobierno de Cambiemos? Cuando en el 2006 fui invitado junto a Maurizio Atzeni a participar de un libro que reunía análisis de casos de 37 países bajo la etiqueta *revitalización*, nuestra intención era explicar las causas del *nuevo*, y muy reciente en ese entonces, *protagonismo sindical*, sin atribuirle significados inmanentes (Atzeni y Ghigliani, 2007).

Por un lado, y muy sintéticamente, afirmábamos que el crecimiento económico y del empleo, junto al retroceso de la desocupación en un contexto de marcada caída del salario real, mayor productividad y fuertes ganancias empresarias, habían abonado el terreno para el florecimiento de las demandas salariales de las y los trabajadores. Hoy el escenario es distinto. Lo que algunos autores caracterizan como una crisis transicional del *neodesarrollismo* desde al menos el año 2011, desembocó en una recesión abierta en el año 2016 (Félicz, 2015, 2016), seguida por una débil recuperación desde el primer trimestre del 2017. Ello trajo tensiones en el mercado de trabajo que se reflejaron en el aumento de la tasa de desocupación y la pérdida –o estancamiento– del empleo (con mejoras en ambos indicadores en el cuarto trimestre del año pasado). También una caída del salario real durante el 2016, a la que siguió una muy leve y errática recuperación, según sector, grado de formalidad, etc. En este contexto, volvió a ocupar el centro de la agenda patronal uno de sus objetivos históricos: atar la suba del salario al aumento de la productividad.

Por otro lado, para explicar por qué esta potencialidad se tradujo efectivamente en una mayor movilización sindical, apelamos a variables de tipo político. Por ejemplo: el contexto generado por la rebelión del 2001, aun cuando las estadísticas muestran una caída de la

conflictividad laboral durante los años 2002 y 2003. Los estudios de caso, sin embargo, sugieren que la movilización social imperante y el impacto negativo de la devaluación a la salida de la convertibilidad estimularon los debates y los reclamos en los lugares de trabajo en la época (por ejemplo, Arecco, Cabaña y Vega, 2009; Ghigliani y Schneider, 2010). La relativa apertura del gobierno de Kirchner a los pedidos gremiales: a la que explicábamos tanto por el objetivo de legitimar a la CGT frente a la movilización de las organizaciones barriales y de desocupados, como por razones macro-económicas vinculadas al estímulo de la demanda (la convocatoria después de más de diez años del *Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil* o el fomento de la negociación colectiva). Y finalmente, en los años iniciales al menos, la mayor tolerancia frente a la protesta social, en particular la laboral. Más en general, muchos explicaron estos y otros desarrollos institucionales durante el *kirchnerismo* como un proceso de normalización burguesa que puso en el centro de la agenda despejar el fantasma del 2001 (Bonnet, 2015).

Una vez más, estamos ante un escenario distinto. No existen ya los mismos objetivos macro-económicos, sino que por el contrario la orientación es hacia el ajuste. Se ha atacado la negociación colectiva: en educación y en bancarios, por ejemplo, de manera abierta y manifiesta, y en los hechos, ha caído el número de convenios colectivos y acuerdos; además, el *macrismo* explicitó su objetivo de introducir cláusulas de competitividad en los mismos. Funcionarios del gobierno han desplegado una intensa campaña de deslegitimación contra los trabajadores y los sindicatos: basta recordar los dichos de Prat Gay, por aquel entonces Ministro de Economía, acerca de los ñoquis, la grasa militante, etc. Y creció de manera exponencial la represión. De hecho, Cambiemos inauguró su gestión con la represión de trabajadores y trabajadoras formales del sector privado en diciembre del 2015 (Cresta Roja); y en enero del 2016, de trabajadores y trabajadoras estatales (municipales en la ciudad de La Plata); de trabajadores y trabajadoras cooperativistas (nuevamente en La Plata, y en el mismo episodio en que fueron reprimidos los municipales); y, por último, de

la comunidad mapuche del Pu Lof de Cushamen. No enumeraré la larga lista de episodios represivos que siguieron en todo el país. Pero es importante recordar que incluyen la muerte de Santiago Maldonado en medio de la represión ilegal de la Gendarmería y el asesinato por la espalda de Rafael Nahuel, en la comunidad mapuche Lafken Winkul Mapu. También, que una de las primeras cacerías de manifestantes bajo el gobierno de Cambiemos fue realizada por efectivos de civil, la Policía de la Ciudad de Buenos Aires y la Federal al finalizar la marcha del 8M del 2017;¹¹ modalidad que se repitió el 1° de setiembre al finalizar una multitudinaria manifestación exigiendo la aparición con vida de Santiago Maldonado. Y en diciembre, la primera de las dos violentas represiones de las manifestaciones convocadas contra la reforma laboral, tributaria y previsional tuvo como protagonista estelar a la gendarmería. En síntesis, nadie se salvó de los palos y la cárcel en estos dos años.

En conclusión, es evidente que se produjo un cambio de escenario negativo en cada una de las variables que considero claves para explicar la *revitalización sindical*, lo que augura cambios en la dinámica del conflicto laboral. Las estadísticas disponibles muestran ya algunos impactos iniciales¹².

Durante el 2016 el número de huelgas de ambos sectores, público y privado, giró alrededor de los niveles del 2014-2015; y en términos generales, en las estadísticas del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) los principales indicadores de la conflictividad laboral (huelgas, huelguistas y jornadas no trabajadas) mantuvieron una relativa estabilidad entre 2012-2016. En cambio, durante el primer trimestre del 2017, las huelgas cayeron en el sector privado en un 45 % respecto a idéntico período del 2016, mientras que creció el número de huelguistas y de jornadas perdidas. Ello tendió a ser inter-

¹¹ Una vez más, debo agradecer a Laura Rodríguez Agüero este recordatorio.

¹² Para los problemas de interpretación de las estadísticas laborales en general (Velden, 2007) y en nuestro país (Ghigliani, 2009). Recurrí a las estadísticas del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y el Observatorio del Derecho Social de la CTA. Un análisis comparativo de las mismas en Stiberman (2017).

pretado como un endurecimiento de los conflictos. Sin embargo, una mirada más atenta revela que es el resultado estadístico de los conflictos de la enseñanza privada y de la empresa gráfica Artes Gráficas Rioplatenses perteneciente al grupo Clarín. En el segundo trimestre, se volvió a registrar una caída respecto a idéntico período del 2016, que esta vez alcanzó a los tres indicadores señalados. Las estadísticas para el sector público muestran una situación similar. Para comparar el total de ambos años debemos recurrir a otras fuentes ya que no están disponibles aún las estadísticas del MTESS. Según el registro del Observatorio del Derecho Social de la CTA (ODS) se produjo una caída de los conflictos con paro tanto en el sector estatal como en el privado. Y en el cuarto trimestre del 2017, la conflictividad del sector privado, lo que incluye una amplia gama de acciones en este registro estadístico, se ubicó en uno de los niveles más bajos de la última década.

El segundo lugar, tanto las estadísticas del MTESS como del ODS, y este es seguramente el impacto más notorio del cambio de escenario, muestran que predominan los conflictos defensivos desde el mismo inicio de la presidencia de Macri. En los años previos, en cambio, predominaban los conflictos por demandas salariales. Este es un dato muy importante. En términos generales, significa que se trata de acciones forzadas por las circunstancias: pagos adeudados, despidos, renovaciones contractuales, cierres de empresas, preventivos de crisis, etc. La posibilidad de preparación, planificación y manejo de los tiempos de este tipo de conflicto se reducen. Como contracara se observa, por ejemplo, que caen los conflictos por regularizaciones contractuales y por seguridad. El incremento de las suspensiones ha sido notorio desde el 2016 y ha motivado también situaciones conflictivas.

En tercer lugar, es posible detectar una mayor centralización de los conflictos del sector público y un crecimiento de las demostraciones unitarias de fuerza sindical que contaron, usualmente, con el apoyo de organizaciones políticas. Una de las primeras señales en este sentido, fueron los paros nacionales de ATE del 24 de febrero y de la CTA Autónoma el 29 de marzo del 2016 con reclamos contra los despidos y en demanda de aumentos salariales ocupando el centro de sus

agendas. Hubo, además, varios casos de articulaciones provinciales de gremios estatales. Pero la lista es larga. El 29 de abril tuvo lugar la movilización conjunta de la CGT Azopardo, la CGT Alsina, la CGT Azul y Blanca, la CTA de los Argentinos y la CTA Autónoma, solicitando la declaración de la emergencia ocupacional. Fue, además, un mojón importante en el proceso de unificación de la CGT que se produciría finalmente en agosto, mes en el que la CTEP, Barrios de Pie y la Corriente Clasista y Combativa (CCC) organizaron una masiva movilización el día de San Cayetano. El 2 de septiembre, se realizó la Marcha Federal en la que confluyeron las dos CTA, la Corriente Federal de los Trabajadores y algunos sindicatos de la CGT. El 18 de noviembre estuvo la movilización en reclamo de la sanción de la Ley de Emergencia Social, que contó con la presencia de la CGT, las dos CTA, la CTEP, la CCC y Barrios de Pie. El 29 de noviembre las dos CTA, la Corriente Federal y el moyanismo marcharon en rechazo de las reformas y políticas de ajuste del gobierno. En el 2017, hubo más demostraciones de este tipo, entre las que se destaca la seguidilla de los días 6, 7 y 8 de marzo y las dos masivas demostraciones del mes de diciembre último contra la reforma laboral, tributaria y previsional.

En cuarto lugar, es necesario apuntar que se duplicaron las acciones llevadas adelante por las organizaciones de las y los trabajadores de lo que en las estadísticas del ODS se define como sector informal, aunque su incidencia no sea cuantitativamente significativa (5 % del total de los conflictos registrados). Este dato es una manifestación más, aunque también comprenda acciones llevadas adelante por otras organizaciones, del novedoso fenómeno de organización sindical de las trabajadoras y los trabajadores de la economía popular.

En síntesis, aunque es muy pronto para sacar conclusiones sobre el rumbo de la conflictividad laboral, existen ya indicadores que muestran el impacto del nuevo escenario sobre su dinámica. Las estadísticas del Indec revelan desde hace meses comportamientos positivos de la tasa de actividad económica, del estimador mensual industrial y del producto bruto interno. Sin embargo, los datos disponibles del último cuatrimestre del 2017 evidencian la continuidad de los despi-

dos tanto en el sector público como en el privado y la ronda de negociaciones salariales del año actual augura una nueva caída del salario real. La baja de la tasa de desocupación del Indec es, en lo esencial, el producto de la creación de puestos de trabajo de baja calidad como lo pone de manifiesto el crecimiento del empleo no registrado y del empleo independiente no asalariado. El contexto, por lo tanto, sigue presentando signos contrarios a los que estimularon la *revitalización*. Por eso, el pronóstico sobre el futuro inmediato de los sindicatos y su *protagonismo* es reservado. Como siempre las respuestas sindicales serán heterogéneas y dependerán de factores diversos. En el corto plazo es probable que crezcan a nivel provincial las articulaciones de los gremios estatales y que, lamentablemente, sigan predominando las acciones defensivas en el sector privado. Por abajo, si este es efectivamente el caso, las organizaciones de base que se consolidaron en los últimos quince años enfrentarán grandes desafíos. Las patronales jamás desaprovechan los momentos favorables; los despidos apuntarán, como siempre, a sus activistas y obligarán al combate en circunstancias adversas. Casos como los de Cresta Roja, Pepsico o AGR, o los recientes despidos en el Ingenio Ledesma, Atanor, Línea 60 o Cargill, son ejemplos bien concretos. Por arriba, por el momento, la única certeza es que la CGT no encuentra su rumbo. De entrada apostó al pacto social con suerte dispar atrincherada en la defensa corporativa del modelo de sindicato único por actividad, las paritarias libres y las obras sociales. El ministro de trabajo Jorge Triaca ha sido receptivo al primer punto y negado el reconocimiento de nuevas y viejas entidades. Los acuerdos y convenios, en cambio, disminuyeron marcadamente durante el 2017 y las pautas salariales oficiales han apisonado las negociaciones. La CGT acordó la devolución de los casi 30 mil millones adeudados a las obras sociales, pero en cuotas cuidadosamente administradas por el gobierno y al costo de limitar los alcances de la protesta, a la que no pudo, sin embargo, evitar por completo. Así, sus interminables titubeos durante los últimos dos años rozaron el ridículo. Por último, el fracasado paro del último diciembre, los entretelones de la marcha del 21 de febrero y la interna del peronismo, agudizaron

las peleas, los desacuerdos internos y el desconcierto de sus principales dirigentes, paralizándola y restándole protagonismo. Para peor, las versiones periodísticas apuntan a que la renovación en curso de las actuales autoridades conduciría a una CGT aún más amigable con el gobierno, sin el *moyanismo* y bajo la conducción de los gordos y los independientes. Ello tendría consecuencias sobre el conjunto: pondría en un dilema a la opositora Corriente Federal de los Trabajadores que viene bregando por un lugar en la conducción; complicaría aún más el anunciado proceso de unidad de las dos CTA que algunos dirigentes veían como antesala del regreso a la CGT; reduciría las chances de que la conformación del SUTEP culmine con su incorporación a la CGT; y trastrocaría el mapa para la unidad en la acción en la que suele mover sus fichas tácticas el *sindicalismo de base (o clasista)*. El tiempo dirá.

Referencias bibliográficas

- Arecco, M., Cabaña, A. y Vega, J. (2009). *Nuestra Comisión Interna. La organización de los trabajadores de Praxair*. Buenos Aires: SPIQyP – TEL.
- Atzeni, M. y Ghigliani, P. (2007). The Resilience of Traditional Trade Union Practices in the Revitalisation of the Argentine Labour Movement. En C. Phelan (Ed.), *Trade Union Revitalisation: Trends and Prospects in 37 Nations*. Dusseldorf: Peter Lang.
- Atzeni, M. y Ghigliani, P. (2008). Nature and limits of trade unions' mobilisations in contemporary Argentina. *Labour Again, International Institute of Social History*. Recuperado de <http://www.iisg.nl/labouragain/index.php>
- Atzeni, M. y Ghigliani, P. (2013). The re-emergence of workplace based organisation as the new expression of conflict in Argentina. En G. Gall (Ed.), *New Forms and Expressions of Conflict at Work*. Londres: Palgrave.
- Bonnet, A. (2015). *La insurrección como restauración: El kirchnerismo (2002-2015)*. Buenos Aires: Prometeo.
- Castells, M. (1997). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura* (vol. 1). México: Siglo XXI.

- Cotarelo, M. (2007). *Movimiento sindical en Argentina 2004-2007: ¿Anarquía sindical?*. Ponencia presentada en XI Jornadas Interescuelas y Departamentos de Historia, Tucumán.
- Etchemendy, S. y Collier, R. (2007). Golpeados pero de Pie: Resurgimiento Sindical y Neocorporativismo Segmentado en Argentina (2003-2007). *POSTData: Revista de Reflexión y Análisis Político*, 13, 145-192. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/522/52235601006.pdf>
- Féliz, M. (2015). Neodesarrollismo en crisis. ¿El futuro ya llegó? Economía política, construcción hegemónica y alternativas populares. En *Ensayos Políticos. Debates en torno al poder, la organización y la etapa*. Buenos Aires: Realismo y Utopía.
- Féliz, M. (2016). Argentina 2011-2016: ¿De la crisis del neodesarrollo a su radicalización conservadora? Luchas sociales, proyectos de desarrollo y alternativas populares. *Lutas Sociais*, 20(37), 72-95. Recuperado de http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.8381/pr.8381.pdf
- Ghigliani, P. (2009). Acerca de los estudios cuantitativos sobre conflictos laborales en Argentina (1973-2009): Reflexiones sobre sus premisas teórico-metodológicas. *Conflicto Social*, 2(2), 75-97. Recuperado de <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/CS/article/view/424>
- Ghigliani, P. y Schneider, A. (2010). *Dinámica social y protesta laboral en el área metropolitana de Buenos Aires y el Gran La Plata durante la presidencia de Néstor Kirchner (2003-2007)*. Ponencia presentada en I Seminario Internacional: Historias del Trabajo en el Sur Global, Florianópolis, Brasil.
- Gorz, André (1981). *Adiós al proletariado*. Barcelona: El Viejo Topo.
- Grabois, J. (2016). *La Personería Social*. Buenos Aires: Universidad de Derecho.
- Lenguita, P. (2011). Revitalización desde las bases del sindicalismo argentino. *Nueva Sociedad*, 232. Recuperado de http://nuso.org/media/articles/downloads/3767_1.pdf
- Marticorena, C. (2015). Revitalización sindical y negociación

- colectiva en Argentina (2003-2011). *Perfiles Latinoamericanos*, 23(46), 176-195. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/115/11539199006.pdf>
- Natalucci, N. (2013). Revitalización sindical y sindicalismo peronista: encrucijadas sobre el corporativismo y la política. *Amérique Latine Histoire et Mémoire. Les Cahiers ALHIM*, 26. Recuperado de <https://journals.openedition.org/alhim/4745>
- Offe, C. (1985). *Disorganised Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Palomino, H. (2008). La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 13(19), 121-144.
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. *Revista Trabajo*, 2(3). Recuperado de <http://studylib.es/doc/5752402/una-nueva-din%C3%A1mica-de-las-relaciones-laborales-y-la-negoc...>
- Payo Esper, M. (2018). *La Confederación General del Trabajo: un análisis de sus relaciones políticas, unificaciones y rupturas durante la postconvertibilidad en Argentina (2002-2012)* (Tesis doctoral). UBA, Buenos Aires.
- Phelan, C. (2007). *Trade Union Revitalisation*. Dusseldorf: Peter Lang.
- Rifkin, J. (1996). *El fin del trabajo*. México: Paidós.
- Scolnik, F. (2009). El movimiento obrero argentino entre dos crisis: Las organizaciones de base antiburocráticas en el área metropolitana de Buenos Aires durante el período 2003-2007. *Conflicto Social*, 2(2), 224-255. Recuperado de <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/CS/article/view/429>
- Senén González, C. y Haidar, J. (2009). Los debates acerca de la 'revitalización sindical' y su aplicación en el análisis sectorial en Argentina. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 22(2), 5-31. Recuperado de http://alast.info/relet_ojs/index.php/relet/article/view/190/157
- Senén González, C. y Del Bono, A. (2013). *La revitalización sindical en Argentina; alcance y perspectivas*. Buenos Aires: Prometeo.

- Spaltenberg, R. (2012). La diversidad de los conflictos laborales: dispersión y centralización en las lógicas de acción de los asalariados privados. En *Trabajo, ocupación y Empleo*. Recuperado de <http://www.trabajo.gob.ar/downloads/estadisticas/conflictoslaborales/ConflictosLaboralesenelambitoPrivado.PrimerSemestrede2012.pdf>
- Stiberman, L. (2017). Conflictividad laboral en la Argentina: una aproximación a las metodologías del Ministerio de Trabajo de la Nación y la Central de Trabajadores Argentinos *Argumentos*, 19, 238-273. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6164740>
- Tóffoli, M. M. (2017). *La CGT de los excluidos. La Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP) (2011-2016)* (Tesis de grado). Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, La Plata. Recuperada de <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/library?a=d&c=tesis&d=Jte1402>
- Varela, P. (2015). *La disputa por la dignidad obrera*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Varela, P. (2016). *El gigante fragmentado*. Buenos Aires: Final Abierto.
- Velden, S. (2007). *Strikes around the world, 1968-2005: case-studies of 15 countries*. Amsterdam: Aksant.

Tercerización laboral y respuestas de trabajadores/as y sindicatos en la Argentina de la post-convertibilidad: reflexiones y propuestas

Victoria Basualdo

Esta ponencia tiene por objetivo compartir algunas reflexiones sobre los impactos de la problemática de la tercerización laboral en Argentina, poniendo el foco sobre todo en las respuestas que desarrollaron frente a ella sectores de la clase trabajadora y del movimiento sindical en la etapa de la post-convertibilidad. En primer lugar, me detendré muy brevemente en la evolución de este fenómeno en la economía y las relaciones laborales de la Argentina. En segundo lugar, buscaré abordar algunas de las respuestas desplegadas desde los y las trabajadores/as y las organizaciones sindicales al fenómeno de la tercerización desde la salida de la crisis de 2001, enfatizando la importancia de contemplar un amplio arco de líneas de posicionamiento y acción. En tercer y último lugar, presentaré algunas reflexiones sobre la etapa actual y las propuestas del presente gobierno en esta materia expresadas en el proyecto de reforma laboral circulado en 2017, y los desafíos que estas iniciativas implican para los trabajadores/as y sus organizaciones.

La tercerización laboral es un fenómeno de gran significación a nivel internacional, aunque las dificultades que entraña su conceptua-

lización y medición han sido obstáculos importantes para su estudio y visibilización. Su característica central es la introducción de un “tercero” respecto de la relación dual entre un determinado empleador identificable y un colectivo laboral. Este modelo de relación laboral dual, aun cuando no se haya extendido por supuesto a la totalidad del mercado de trabajo, tuvo sin embargo durante las primeras décadas de la Guerra Fría –desde la segunda posguerra hasta mediados de los años 70– una incidencia significativa no sólo en los países centrales, sino también en diversos países en desarrollo. La tercerización laboral, estrategia empresarial de significativa expansión desde los años 70 en adelante tanto en América Latina como a nivel internacional, alteró esta relación dual entre empleadores y trabajadores/as introduciendo un “tercero”, a quien la empresa principal pasó a delegar parte de las tareas antes a cargo de ella. La tercerización puede asumir distintas formas, entre las que se incluyen, de acuerdo a la perspectiva clásica de Ermida Uriarte y Colotuzzo (2009) la subcontratación, la intermediación en la contratación de personal, la provisión de personal a partir de agencias de empleo eventual y la contratación de monotributistas o autónomos, todas las cuales además presentan diversas modalidades de acuerdo a la actividad y los contextos institucionales, económicos y laborales. Su expansión fomentó un efecto de disociación entre, por un lado, la configuración jurídica de la parte empleadora –que se desdibujó progresivamente a partir de la existencia de varios sujetos dotados cada uno de personalidad jurídica independiente– y, por otro lado, su articulación económica en torno a un proyecto económico unitario. Entre las consecuencias más importantes en el ámbito laboral es que se desdibuja la figura del empleador, al tiempo que se fragmenta y divide el colectivo de trabajadores en grupos parciales con condiciones, derechos y retribuciones diferenciales.

Los estudios disponibles muestran que en la Argentina, así como en otros países de América Latina, desde mediados de la década del 70 se produjo un proceso de profunda reconfiguración de las relaciones en el marco represivo de la última dictadura (1976-1983) que sentó las bases para habilitar el impulso de la tercerización laboral, que experi-

mentó una expansión significativa en la década del 90 en vinculación con la denominada “flexibilización laboral” que implicó una pérdida de derechos fundamentales en el marco del proceso de reforma del estado, privatizaciones, apertura comercial y re-regulación en línea con los preceptos del Consenso de Washington. Resulta particularmente significativo destacar que, lejos de replantearse, la tercerización verificó un proceso de expansión y consolidación como estrategia también en la etapa de crecimiento económico sostenido, generación de empleo y ampliación de derechos en varios terrenos clave en Argentina desde 2003 al 2015, al igual que ocurrió en otros países de América Latina, sumándose a otras problemáticas fundamentales como el trabajo no registrado –que aún en un contexto de reducción sigue alcanzando en el caso argentino a un tercio del mercado de trabajo– y los procesos de concentración y extranjerización en la economía, particularmente con la presencia de empresas multinacionales (Basualdo, 2012).

En un marco de expansión de los estudios sobre la tercerización a nivel global y regional, algunas contribuciones recientes (Basualdo y Morales, 2014 y Basualdo, Esponda, Morales y Gianibelli, 2015) apuntaron a contribuir a un diagnóstico básico sobre su presencia e incidencia en el caso argentino, sobre la cual existía una gran cantidad de producción académica muy relevante, aunque mayoritariamente concentrada en actividades y sectores específicos. Una dificultad clave para ofrecer una mirada global está estrechamente vinculada con la escasez de información estadística confiable por parte del estado sobre este fenómeno para el conjunto de la economía. Sin poder salvar este déficit –se modificará parcialmente con la publicación de resultados de una investigación realizada entre 2013 y 2015 por un equipo del Ministerio de Trabajo con interesantes resultados sobre la evolución de la tercerización en seis sectores–, se logró a partir del trabajo sobre casos y sectores en vinculación con sindicatos y grupos de trabajadores/as un avance hacia este análisis de la presencia de la tercerización en distintas actividades económicas. Aún sin pretender agotar los casos existentes, esta aproximación permitió avanzar en la elaboración de un diagnóstico, demostró que esta estrategia empresarial ha sido

implementada en la Argentina en un amplio arco de actividades económicas, tanto en el sector privado como en el público, y permitió reconstruir una trama que, aunque parcial e incompleta, terminó por confirmar claramente su relevancia e importancia en la industria, los servicios y la producción primaria (Basualdo, Esponda, Morales y Gianibelli, 2015).

La evidencia disponible sobre el sector industrial permitió demostrar que la tercerización aparecía firmemente establecida durante la etapa de la post convertibilidad como estrategia no sólo en actividades predominantemente orientadas al mercado interno y caracterizadas por elevados niveles de precarización e informalidad, como la industria textil, sino también en ramas de muy alta rentabilidad y alta competitividad internacional, caracterizadas por la presencia de grandes firmas, muchas de ellas transnacionales y con predominancia de formas registradas de empleo, como la siderurgia, la industria aceitera o la industria del neumático, entre otras, en algunas de las cuales el proceso de reconversión productiva de los años 90 apareció como momento clave de esta expansión. Al mismo tiempo, el análisis en algunas de las actividades de servicios permitió afirmar que esta estrategia se había expandido en muchos casos, como en los de actividades de transporte –ferrocarriles y subterráneos–, y también en otras de comunicación –telefonía–, en forma fuertemente asociada al proceso de privatizaciones y de reforma del Estado a partir de inicios de la década del 90.

Por otra parte, permitió también ilustrar su desarrollo no sólo en actividades con predominancia o exclusividad del sector privado, como las relacionadas con comercio, sino también en el empleo estatal, incluyendo un amplio arco de actividades que van desde la administración pública, hasta bancarias, entre otras. En el sector público, la expansión de la tercerización estuvo asociada con las reformas del Estado de primera y segunda generación, que supusieron la reducción del empleo estatal a través de despidos masivos, retiros voluntarios y jubilaciones (Basualdo, Esponda, Morales y Gianibelli, 2015, p. 45). Posteriormente el Decreto 92/95 incorporó el contrato transitorio de

profesionales y técnicos como trabajadores autónomos, habilitó las horas cátedra y las pasantías universitarias y se instrumentaron convenios compartidos con organismos multilaterales. Sumado a ello, la figura del monotributo se sustanció con la Ley 24.977 y dio lugar a mecanismos de deslaboralización. Como reflejo de estos procesos pueden verse casos de tercerización en dependencias estatales analizados en publicaciones previas, incluyendo el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, así como en otros organismos estatales, como el Banco Nación de la República Argentina, en el que se encontraron diversas formas de tercerización laboral, no sólo en actividades como limpieza, seguridad o carritos de comida, sino también en informática y otras actividades clave (Basualdo y Morales, 2014).

Finalmente, los aportes recientes sobre el impacto de la tercerización en el agro, teniendo como una fuente central los informes que produjo el RENATEA desde su paso a la órbita estatal en el marco de los cambios producidos por la Ley 26.727 de Régimen de Trabajo Agrario sancionada en 2011, pusieron en evidencia la gran incidencia y extensión de la tercerización como estrategia patronal. Resaltaron la prevalencia de formas de intermediación pero con la combinación y presencia de otras relaciones laborales que, a pesar de sus particularidades y especificidades, comparten con otras actividades el efecto de disminuir las responsabilidades de los empleadores a partir de la intermediación, que además dificulta la visibilización de las relaciones laborales, y obstaculiza los procesos de organización y movilización unitaria de los trabajadores, ya de por sí fuertemente condicionados por la estacionalidad, la dispersión territorial y la importancia de las migraciones y desplazamientos en los procesos productivos. Al mismo tiempo, los desarrollos legales muestran la factibilidad de implementar regulaciones que puedan transformar los parámetros laborales actuales, introduciendo cambios progresivos que sin embargo se encuentran en la actualidad, en retroceso.

En este camino de ampliación del campo de estudios sobre este fenómeno, sus impactos y consecuencias, una de las asignaturas pendientes es un análisis comprensivo y exhaustivo de las respuestas por

parte de trabajadores/as y sindicatos. Aunque existen valiosos estudios de casos desde distintos campos disciplinares, se requieren aún instancias de articulación y puesta en común que permitan ubicar los estudios de caso sobre líneas de acción específica en un arco más amplio de respuestas y formas de organización. Las breves reflexiones incluidas aquí, basadas en un importante paso en el relevamiento de casos llevado adelante en 2015 (Basualdo, Esponda, Morales y Gianibelli) tienen por objetivo desarrollar algunas ideas para avanzar en este sentido, considerando además que el análisis de las estrategias sindicales frente a la tercerización laboral permite iluminar algunos rasgos y fenómenos para comprender transformaciones de la clase trabajadora y el movimiento sindical en su conjunto.

El análisis de las respuestas desde el campo del trabajo al fenómeno de la tercerización laboral se enriquecería teniendo en cuenta a dos sujetos diferenciados pero por supuesto fuertemente vinculados: la clase trabajadora y el movimiento sindical. En el caso de este último, que comprende a las formas institucionales representativas de trabajadores/as en la disputa por sus condiciones de trabajo, salarios y derechos, sería muy importante partir de una mirada compleja que permitiera dar cuenta de su dinámica interna, teniendo en cuenta no sólo a sus dirigencias sino también a sus bases, así como considerando sus distintas instancias organizativas a nivel nacional, seccional, a nivel de comisión interna y cuerpos de delegados en los lugares de trabajo. Al mismo tiempo, sería fundamental tener en cuenta en los análisis la existencia de diversas corrientes en su seno, con concepciones diferentes sobre la definición y tarea del sindicato así como sobre la función de los sindicalistas, de los delegados y las comisiones internas. Estas definiciones sin duda tienen que ver con el carácter de la actividad sindical, siempre en disputa, contradicción y tensión, que obliga a estudios que tengan en cuenta sus vínculos con las dimensiones productivas, las estrategias empresariales y las políticas estatales. Al mismo tiempo, a la hora de analizar estrategias, sería fundamental tener en cuenta no sólo el desarrollo de conflictos y formas de protesta y confrontación, sino también cambios y transformaciones en el

proceso de negociación colectiva, en tanto constituye sin dudas una función central de las organizaciones sindicales. Esta mirada permitiría, en vez de desarrollar un foco unilateral en una posición, actor, corriente y/o metodología, analizar un rango y diversidad de cada uno de ellos, dando cuenta con mayor complejidad de estos dos sujetos y de la relación capital-trabajo.

En primer lugar, que algunas organizaciones sindicales y sus dirigentes aparecieron fuertemente vinculados al proceso de consolidación de la tercerización laboral, que en ocasiones se convirtió, además, en un negocio no sólo para las empresas y/o sectores de su personal jerárquico, sino también para algunas organizaciones y dirigentes sindicales, desarrollando un complejo entramado en cuyo estudio y análisis resulta imprescindible avanzar con nuevas herramientas. Casos emblemáticos para analizar esta línea de acción son el del sindicato de Luz y Fuerza capital, o el del sindicato Unión Ferroviaria, que no sólo avaló el proceso de privatizaciones sino que obtuvo una serie de beneficios del mismo a partir de sus relaciones con las empresas y el estado, llegando incluso a conformar cooperativas y a emplear a trabajadores tercerizados, y sus dirigentes a impulsar procesos represivos contra los trabajadores que reclamaban su ingreso a planta, que en algunos casos, como el sucedido el 20 de octubre de 2010, terminó con el asesinato de Mariano Ferreyra y con otros militantes y trabajadores heridos de gravedad.

Por otro lado, otro conjunto de sindicatos, dirigentes y militantes desarrollaron un amplio arco de respuestas para enfrentar este fenómeno. Casos como los de los trabajadores aceiteros, de la industria del neumático, de subterráneos y telefónicos son ejemplos claros de procesos de organización desde las propias organizaciones sindicales, con apoyo de las direcciones. En estos casos se destaca la utilización del campo de la negociación colectiva para la inclusión de los trabajadores tercerizados dentro del mismo convenio, lo que en muchos casos permitió luego disputar su contratación como trabajadores de planta. Un análisis de algunos de estos procesos permite extraer varios temas clave a seguir. Existen otros procesos de organización sindical

por parte de seccionales metalúrgicas, como la de Villa Constitución, caso en el que los tercerizados se encuentran ya encuadrados en el mismo sindicato de la UOM y se dieron sucesivas disputas por garantizar derechos e instancias efectivas de organización que permitieran romper con la fragmentación.

En estos casos, sin embargo, y aún luego de procesos de lucha que permitieron avances y logros organizativos, de representación y de condiciones salariales y de trabajo, se observa la persistencia de muy altos niveles de tercerización, que alcanzan a la mitad de los trabajadores totales en planta. En primer lugar, que se trata de actividades que tienen una importancia estratégica en algún sentido, tanto en términos de su peso o importancia económica (en particular, los casos de las actividades industriales), como en lo que se refiere al transporte y su posibilidad de paralización de la circulación urbana masiva (como el de subterráneos) o a servicios vinculados con la comunicación (teléfonicos) de gran impacto para una gran cantidad de actividades económicas. Si bien este es un factor importante, claramente no resulta suficiente para explicar los procesos de organización, que se encuentran vinculados con trayectorias de organización y con la historia de los sindicatos y de sus dirigentes. Al mismo tiempo, estos procesos de organización se dan frecuentemente en diálogo con políticas estatales —esto es particularmente claro en el caso del sindicato de trabajadores de subterráneos, que consigue la personería gremial que le permite tener una órbita propia y salir de la de la UTA—, y combinan transformaciones en los procesos de negociación colectiva con movilizaciones y protestas que parecen haber cumplido un papel central en muchos de ellos.

Pero como se señaló previamente, resulta imprescindible, a la hora de comenzar a pensar en líneas de respuesta a la tercerización desde el campo laboral tener en cuenta no sólo a organizaciones sindicales constituidas y consolidadas, con el objetivo de incluir trabajadores en esos sindicatos establecidos, sino a otras formas alternativas de organización. Dado que la tercerización dificulta enormemente la organización sindical, fragmentando el colectivo de los trabajadores

y consolidando divisiones y diferencias entre pares con profundos impactos identitarios y subjetivos, existieron procesos de movilización y organización por parte tanto de los trabajadores como de algunas organizaciones, que en diversas ocasiones enfrentaron no sólo a los empresarios y a las distintas instancias estatales, sino también a sus propios sindicatos. Este es el caso de los trabajadores textiles y de la confección de distintas plantas y talleres que, enfrentándose a la AOT y SOIVA lograron llevar adelante procesos de organización en los lugares de trabajo; así como los metalúrgicos, que se organizaron desde los establecimientos cuestionando la dirección de seccionales como la de la UOM Avellaneda con una proximidad innegable con las direcciones empresariales; los trabajadores de distintos establecimientos de actividades de comercio, que enfrentaron los intentos de desmovilización del sindicato de Comercio y lograron articular procesos propios; o un amplio rango de trabajadores estatales que no encontraron muchas veces en sus direcciones sindicales una respuesta y articularon formas de organización alternativas, en algunas ocasiones logrando conquistar las estructuras oficiales. Finalmente, otra línea de organización fue la conformación de sindicatos de trabajadores tercerizados, por ejemplo de trabajadores de maestranza o mantenimiento y de actividades como carga y descarga, entre otras. Esta forma de organización, pensada como una forma transitoria de respuesta inmediata a la necesidad de organización colectiva de los tercerizados, al mismo tiempo implica un riesgo alto de consolidar la diferenciación entre trabajadores de planta y tercerizados, creando estructuras que luego resulta difícil eliminar.

Otro tema a indagar en mayor profundidad en este marco es la escasa presencia del tema de la tercerización laboral en la agenda prioritaria de trabajo de las distintas centrales sindicales. Aun cuando pueden rastrearse, como se dijo, múltiples experiencias de organización a nivel tanto de agrupaciones de trabajadores como incluso a nivel de sindicatos por rama, entre los cuales es posible detectar sindicatos de las distintas centrales sindicales, incluyendo a la CGT, la CTA T y la CTA A, varias instancias de intentos de articulación regional en torno

a este tema pusieron de manifiesto reticencias para otorgar al tema una importancia significativa. Al mismo tiempo, los propios líderes y organizaciones sindicales que sostuvieron luchas muy fuertes en sus propias actividades, no parecen terminar de encabezar procesos de discusión y trabajo en torno a este eje a nivel de centrales sindicales. Esto puede deberse a múltiples factores. En primer lugar, a las dificultades que presentó durante mucho tiempo este fenómeno, que lo volvió complejo de aprehender y visualizar, así como a la falta de estadísticas públicas exhaustivas que permitieran dar cuenta de él. Esto se combinó además con una fuerte presión empresarial tendiente a negar toda discusión del tema, lo cual recibió fuerte apoyo por organizaciones e instituciones internacionales que aún hasta el presente tienden a evitar el abordaje y discusión abierta del fenómeno. En segundo lugar, a que frecuentemente tienden a pensarse las problemáticas y reivindicaciones sindicales como la lucha contra los despidos, o contra el trabajo no registrado, o contra regímenes impositivos sobre el salario o a la tercerización laboral como competitivas o excluyentes más que como complementarios y parte de una agenda compleja que abarque las problemáticas del conjunto de la clase trabajadora. Finalmente, a que la diversidad de posiciones en el marco del movimiento sindical vuelve a la tercerización un tema polémico y difícil de abordar, ya que su tratamiento y abordaje tiende a poner en cuestión armados de convivencia entre prácticas distintas en el campo sindical. Confrontar estos obstáculos sería fundamental, en primer lugar para lograr un acuerdo estratégico de análisis, relevamiento y construcción de un plan de acción sobre el tema a nivel nacional. Al mismo tiempo, permitiría una mejor articulación con otros procesos de organización en torno a este tema en la región, particularmente en los casos de Brasil, donde logró conformarse una articulación entre el conjunto de centrales en torno a un Forum contra la tercerización, y de Uruguay, donde se concretó hace cuatro años la creación de una Comisión de Trabajo Tercerizado de PIT-CNT.

Si resulta clave analizar y discutir cómo fueron posibles los altos niveles de tercerización y sus impactos regresivos en una etapa de

crecimiento económico, del empleo y de la negociación colectiva así como de reivindicación del papel proactivo en las relaciones laborales y para la ampliación de derechos sociales, esto sólo se vuelve aún más urgente ante la reconfiguración radical del papel del estado desde diciembre de 2015, combinada con fuertes políticas de ajuste y los intentos de reformas laborales que implican una pérdida de derechos laborales básicos.

La importancia asignada a la cuestión de la tercerización en la etapa actual, así como las políticas propuestas respecto de ella quedan claros en el proyecto de Reforma Laboral circulado por el gobierno en octubre de 2017, que finalmente tuvo que ser congelado y fragmentado en distintas iniciativas, muchas de ellas aún pendientes de presentación y tratamiento. Respecto de la responsabilidad empresarial en procesos de tercerización laboral, este proyecto presentado para la discusión con sectores políticos, económicos y sindicales implicaba un retroceso mucho mayor en los derechos de los trabajadores que el que había logrado en este campo la dictadura más represiva y regresiva de la historia argentina. Establece que la obligación de control por parte de la principal en el caso de actividades normales y específicas no lleva a la responsabilidad sino que resulta en este caso una vía para EXIMIR de responsabilidades a la principal: “Los cedentes, contratistas o subcontratistas que cumplan con las obligaciones de control establecidas en este artículo y así lo acrediten ante las autoridades administrativas y/o judiciales competentes, quedarán eximidos de la responsabilidad solidaria prevista en el párrafo anterior.”

Más aún, el proyecto de ley ni siquiera presentaba el requisito de control del cumplimiento de las leyes laborales por parte de la principal a las contratistas para un conjunto de actividades a las que considera por fuera de las actividades normales y específicas, calificándolas de “complementarias” y afirmando que en estos casos no habrá ninguna responsabilidad de la principal indicando que no sería aplicable a actividades de “limpieza, seguridad, montaje de instalaciones o maquinarias, servicios médicos de emergencia y de higiene y seguridad en el trabajo, gastronomía y/o informática, que se efectúen

en el establecimiento o explotación. Tampoco será aplicable a los servicios de transporte de personas, desde y hacia el establecimiento o explotación.”

Adicionalmente, al establecer que sería necesario notificar a los sectores sindicales involucrados, el proyecto presentado asumía como al pasar que la representación sindical será distinta en la principal que en las contratistas. El proyecto se posicionaba aquí en las antípodas de la Ley de Contrato de Trabajo sancionada en 1974, norma en la que se exigía la aplicación a los tercerizados de las convenciones colectivas de trabajo y de la representación sindical de la actividad de la principal, pasando a reconocer explícitamente en el proyecto representaciones sindicales distintas para trabajadores de la principal y para los tercerizados, cuestión central que se eliminó de cuajo en el cerceamiento de esa norma que llevó adelante la dictadura poco tiempo después del golpe del 24 de marzo de 1976.

El intento de reforma propuesto por el gobierno en 2017 tenía como objetivo entonces un replanteo radical de la responsabilidad de la empresa principal respecto a los derechos laborales de los trabajadores tercerizados, que aparecía reducida al mínimo o directamente negada, en forma inédita, al tiempo que se legitimaba la existencia de distintas representaciones sindicales para trabajadores directos y tercerizados. No sólo contemplaba la posibilidad de la tercerización en todas las actividades productivas, sino que apuntaba a limitar al máximo o incluso eliminar la responsabilidad de la empresa principal respecto de los efectos de los procesos de subcontratación en el marco del proceso productivo que coordina y domina. En este punto este proyecto de la reforma laboral argentina se colocaba a la vanguardia del dramático y extremo proceso de reconfiguración de los derechos laborales en América Latina, que alcanzó en Brasil su punto extremo.

Este muy breve y sintético abordaje permite destacar la importancia de avanzar en miradas complejas y comprensivas de un fenómeno central que aún requiere mayor análisis y sistematización para explicar cómo distintos sectores, corrientes y componentes de la clase trabajadora y el movimiento sindical se posicionaron respecto al fenómeno

de la tercerización laboral en la etapa posterior a la crisis económica, social, política e institucional de 2001. Este análisis permite visibilizar y poner de manifiesto las transformaciones experimentadas por el movimiento sindical con distintos componentes. Mientras una parte del movimiento sindical que no sólo no confrontó con el proceso de reformas neoliberales, sino que buscó formas no sólo de coexistencia sino también de obtención de beneficios, otros sectores desarrollaron diversas experiencias de lucha y organización. Finalmente, en otros casos en los que los sindicatos no dieron respuestas, colectivos de trabajadores desarrollaron otras formas de organización colectivos por fuera de las estructuras sindicales establecidas. En la etapa actual, la profundización de este análisis parece clave en un contexto de cambios regresivos en el mercado de trabajo, marcado por la implementación de políticas de ajuste, y en que las iniciativas gubernamentales apuntan a blindar y disociar a la empresa principal de su responsabilidad sobre los incumplimientos y violaciones de derechos, avalando la representación sindical diferenciada de directos y tercerizados/as.

Referencias bibliográficas

- Basualdo, V. (2012). Avances y desafíos de la clase trabajadora en la Argentina de la posconvertibilidad. En *Informe Anual del CELS*. Buenos Aires: Siglo veintiuno. Recuperado de <https://www.cels.org.ar/web/publicaciones/derechos-humanos-en-argentina-informe-2012/>
- Basualdo, V. y Morales, D. (Coords.) (2014). *La tercerización laboral. Orígenes, impacto y claves para su análisis en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Siglo Veintiuno.
- Basualdo, V., Esponda, A., Morales, D. y Gianibelli, G. (2015). *Tercerización y derechos laborales en la Argentina actual*. Buenos Aires: Editorial de la UNQuI.
- Ermida Uriarte, O. y Colotuzzo, N. (2009). *Descentralización, tercerización, subcontratación*. Lima: OIT.

Las docentes, trabajadores informales y mujeres: ¿nuevos sectores combativos de la clase trabajadora en Argentina?

Agustín Santella¹

Introducción

En este texto nos proponemos presentar algunas ideas sobre las posibles nuevas modalidades o sujetos de la conflictividad de los trabajadores en la Argentina en el período del gobierno de Mauricio Macri desde fines de 2015. Las mismas surgen de la convocatoria de las jornadas *Pensamiento crítico y mundo del trabajo*, en particular para la mesa *Nuevas demandas, nuevas luchas: la dinámica del conflicto laboral en el nuevo escenario*. Las preguntas que surgen de la propuesta del debate refieren a la exploración sobre la singularidad de las tendencias percibidas en la conflictividad en este período.

De la metodología

Este texto sigue un estilo cercano a la intervención oral de las jornadas. No expresa el resultado de una investigación sistemática, sino hipótesis que sugirieron de la observación activa de los sucesos, que pueden transformarse en investigaciones sistemáticas. Con observación activa nos referimos a que participamos de las luchas sobre

¹ Agradezco los comentarios de Facundo N. Martín, Julia Soul, Gerardo Iraci, Agustín Nieto y Juan Pablo Massano a la primera versión del texto.

las que hablamos, pero también intentamos construir observaciones de estas, lo cual requiere la reflexión teórica que permitirá, llegado el caso, transformar esta participación en nuevos proyectos de investigación...y esperemos nuevas ideas de lucha.

La metodología de este texto por tanto es la de un ensayo informado por la ciencia social. Pero en tanto se reconoce parte de los objetos de los cuales habla (trabajadores) es parte de las luchas por las que estos se constituyen. Nosotros mismos participamos de luchas en defensa de la ciencia, los puestos de trabajo y la investigación científica, a través de acciones colectivas y la participación sindical (Bober y Soul, 2017). Una parte importante de la información fue recogida por la participación en la vida política. De aquí han surgido informaciones e ideas (seleccionadas y buscadas). La segunda fase tiene que ver con el inicio de construcción de datos y exploración teórica que respaldan la versión final del texto. Del esquema de construcción de datos, nos explayamos más adelante.

Si tuviéramos entonces que comenzar a reflexionar sobre el método aquí pensamos en diversas intervenciones de Michael Burawoy en torno de una epistemología política situada, y del método histórico. En diversos ensayos Burawoy (1989, 1998) fundamenta los siguientes temas: 1) la investigación es un proceso de poder social en el que es parte (argumento contra el positivismo); 2) las investigaciones pueden delimitarse en casos, pero con intención generalizadora a través de la teoría (método del caso extendido), 3) en la investigación histórica las comparaciones se realizan también desde “adentro”, esto es, desde una posición interna a los hechos históricos, desde los cuales se observa y se predice. Tomamos aquí predicción en un sentido débil como conceptualización sobre procesos históricos *que están ocurriendo*. Por ejemplo, los conceptos de clase, capitalismo y proletarianización informan procesos que están ocurriendo, y que pueden predecirse teóricamente. Predicen porque adelantan posibles caminos a partir de la teoría.

Seleccionamos ciertas luchas que nos parecen novedosas. Estas son el conflicto docente primario de 2017, junto con los paros de la CGT (Confederación General del Trabajo) del mismo año, las mov-

ilizaciones conjuntas entre CGT y CTEP (Confederación de Trabajadores de la Economía Popular), y la huelga de mujeres del 8 de marzo. Tanto la huelga de maestros como el paro nacional de la CGT de 2017 fueron altamente conflictivos, de una manera que no se veía hace mucho. Las movilizaciones conjuntas de la CGT con la CTEP son un hecho nuevo. El paro de mujeres también.

Tenemos eventos en distintos tiempos. La ubicación en este tipo de niveles hace a la pregunta por la novedad. Hechos que aparecen en la coyuntura pueden inscribirse, o no, en tendencias temporales más amplias. Así la protesta de las mujeres aparece en estos años (de forma masiva), pero quizá represente nuevas tendencias más profundas de cambio. El mismo tipo de pregunta cabe a los otros fenómenos que nos interesa mostrar aquí, las protestas de los docentes primarios y de los trabajadores de la economía informal o popular. En el caso de los docentes se puede afirmar representan tendencias estructurales más amplias, lo cual se replica internacionalmente. La organización de los trabajadores informales (incluyendo desocupados) es más nueva, y aparece como resultado de estos cambios en un momento más reciente. En cierto modo el caso argentino contrasta con otros países, particularmente América Latina, donde la informalidad tiende a expresarse políticamente en otros tipos de movimientos sociales, con identidad a primera vista no basadas en la clase (campesinos, sin tierra, indígenas). Lo más nuevo de los trabajadores informales y desocupados es que han tomado la forma sindical para organizarse, y han estrechado la alianza con los sindicatos centrales. Se llega así desde un proceso organizativo de unos 20 años, desde fines de los noventa. La forma sindical implica la reivindicación de clase de estos trabajadores.

Ante la pregunta por la novedad, hemos seleccionado tres casos que ilustrarían alguna respuesta. Esta selección surge de una revisión teórica e histórica implícita sobre estado general y las perspectivas del movimiento obrero. Como veremos mas adelante, partimos en la Argentina de un movimiento obrero sindical relativamente desarrollado con cierta fuerza social y política. No obstante, este desarrollo se mantiene sobre los “núcleos duros” de fracciones de la clase obrera

(metalúrgicos por mencionar el caso emblemático, pero también, automotrices, electricidad, etc.). La lucha sindical se caracteriza por la defensa de las conquistas de estos sectores, avanzadas con relación a la mayoría absoluta de los trabajadores, quienes se encuentran en peores condiciones laborales, pero también organizativas. A su vez esta política sostiene su defensa sobre una demarcación de las fronteras internas en la clase trabajadora. Ciertas luchas pueden defender secciones o grupos particulares de la clase obrera, pero a su vez creando o recreando fronteras con otros trabajadores (entre formales e informales, entre empresas, entre sectores de actividad, entre géneros, entre etnias o nacionalidades) (Silver, 2005). De este modo, la defensa de las conquistas de estos trabajadores tiende a reproducirse con la limitación de su extensión. Esto a su vez crea condiciones de reproducción organizativa de sus sindicatos (base de la burocratización). Con la reproducción viene la repetición, lo viejo. De este punto de partida, entonces las novedades se expresan en el conflicto de grupos de trabajadores con condiciones peores respecto de los “privilegiados”.

Con la demarcación de los límites se opera también una frontera ideológica acerca de que es la clase obrera, el movimiento obrero, y el trabajo. Estas fronteras tienen una genealogía histórica de largo plazo. Veremos cómo se ha trazado esta frontera entre obreros varones y mujeres en el siglo XIX. Pero también es de sentido común en el sindicalismo contar como trabajadores organizables tan solo a los activos, con empleo, y aún más, con empleo formal.²

Según Moishe Postone el concepto de trabajo se ha erigido como fuente de identidad positiva del movimiento obrero. Positivo aquí se refiere a que el trabajo se convierte en el sujeto a emancipar, pero no en su negación sino como su realización. Detrás de este programa político descansaría una relación acrítica con la historicidad de la forma trabajo, que constituye el trabajo abstracto como formal social y

² No estamos hablando de todas las corrientes sindicales, pero sí las mayoritarias. La CTA desde su fundación ha planteado la ampliación de la afiliación, pero no así la CGT.

contenido del valor de las mercancías.³ De esta manera se deja de lado la idea marxiana de la lucha de clases como negación de las mismas clases, y por tanto del proletariado en este proceso. Esta discusión excede los estrechos límites de este ensayo, pero presenta la relevancia de pensar críticamente las categorías que constituyen a los sujetos de la clase obrera, y más aún en su forma sindical hegemónica. Precisamente, el desarrollo del sindicalismo (la forma sindical) implica una demarcación negociada con la burguesía, en una dialéctica por la cual se constituye esta forma de la clase obrera.

A partir de Steinberg (1999) podemos entender estas formas ideológicas como repertorios discursivos. Partiendo del análisis dialógico del discurso de Bajtin, Steinberg estudia las formaciones ideológicas del movimiento obrero como lenguajes situados en géneros discursivos (*speech genres*). Esto es, las palabras y discursos son elaboraciones cuyo significado es múltiple. Las mismas no pertenecen a un sujeto sino a una relación de sujetos en lucha. En esta lucha los personajes usan los discursos como justificarse, señalar objetivos, organizarse, construir identidades, debilitar al adversario (palabras de lucha). Pero estas palabras surgen de géneros controlados por actores hegemónicos en una relación asimétrica de poder (relaciones sociales de dominación). Así, Steinberg observa como los obreros típicos de E. P. Thompson, construyeron sus discursos dentro de géneros establecidos por la burguesía, fundamentalmente en el discurso de la economía política. De hecho, historiadores señalan que la misma teoría del valor-trabajo le viene a Engels y a Marx como resultado de su contacto con estos movimientos obreros, quienes para luchar contra sus patrones resignificaron la noción del trabajo como fuente de riqueza.

Es fácil extender esta tesis al movimiento obrero latinoamericano con las ideas de nación, pueblo, democracia, producción, trabajo, justicia social. Estas palabras adquieren significados en conflicto, porque son mediación de la lucha de clases. Steinberg afronta el problema

³ Me extendiendo críticamente en Santella (2016, 2017).

evitando la problemática clásica de la falsa conciencia. Ante tales complicaciones ha venido el enfoque estructuralista (estudiemos lo que hacen, no lo que dicen). Mas adelante se han propuesto el giro lingüístico y la teoría de los “marcos de acción”.⁴ Necesitamos encarar el problema de la conciencia más allá de estas alternativas metodológicas (falsa conciencia, estructuralismo, giro lingüístico, marcos de la acción colectiva), y la propuesta de Steinberg puede ser explorada para este tipo de investigación.

De aquí se sigue un tipo de investigación sobre las formas de acción y subjetividad en estas luchas, a través del lenguaje contestado y usado por actores en sus contextos sociales y políticos. Esta formulación sugiere distintos niveles de observación, articuladas en la lucha como unidad de análisis. La lucha como unidad analítica se sigue por los eventos conflictivos, pero estos no se agotan objetivamente en sí mismos, sino que deben relacionarse con otras unidades de observación tales como los discursos y las rutinas sociales de los actores.⁵ En este sentido, el tipo de trabajo de investigación que subyace a estas notas preliminares sobre el tema se compone de distintas “bases de datos”. Primero, el seguimiento de los eventos de conflicto. Aquí recortamos los eventos masivos (manifestaciones con o sin acompañamiento de huelgas u otras formas) de estos actores (docentes, de la economía popular y movimiento de mujeres). El seguimiento de los eventos se realiza con una simple estructura sujeto-acción-objeto (SAO), que en rigor subyace implícitamente a los estudios de eventos

⁴ La crítica del enfoque del marco de acción (frames) se encuentra en Steinberg (1998). El concepto de frame es tomado de Goffman, como marco que se construye para seleccionar hechos del entorno y evaluar la acción. Ha sido tomado en los estudios de acción colectiva y movimientos sociales ampliamente, como intento de parte de la teoría de movilización de recursos de remedar el momento subjetivo (Tarrow, 1998). Kelly (1998) lo incluye en su teoría marxista de la movilización. Para Steinberg, la tesis del framing no evita la reificación del discurso fijado en supuestos sistemas de creencias.

⁵ En rigor, la lucha de clases no se limita en los “eventos conflictivos”, ya que estos generalmente solo expresan a los actores que recurren a la protesta pública por tener menor poder. Los capitalistas y el estado participan de las luchas mayormente por fuera de los eventos de la protesta (a través de decisiones económicas y políticas rutinarias), aunque son señalados como objeto y contendiente de éstas.

de acción colectiva (quien, que, contra que o contra quien, con quien, porque) (Franzosi, 2010).

Pero, como señala el mismo Franzosi (2010, pp. 132-133), esta metodología tiene la limitación de no dar cuenta del significado por los actores en los eventos.⁶ Para ello podemos tomar el estudio de los discursos desplegados en estos eventos, según se expuso más arriba. Esto nos remite a otro tipo de documentación (observaciones directas, entrevistas a los actores, observaciones indirectas de sus contextos, documentos emitidos por las organizaciones). Esta información generalmente no se encuentra en la narración de los eventos de la fuente hemerográfica. De hecho, en la metodología SAO subyace un postulado estructuralista que afirma el estudio de las acciones por sí mismas (hacer), independientemente de la conciencia de los actores (decir). La gramática narrativa aquí funciona como una entidad objetiva, que permite dar cuenta de las relaciones entre sus elementos a través del texto como estructura. Sin embargo, los eventos de acción y los discursos son dos momentos, objetivo y subjetivos, de la acción colectiva. La disciplina metodológica por principio es una vía de acceso parcial e hipotética que no captura a su imagen lo real. En este sentido, ambas orientaciones metodológicas pueden complementarse.

La aparición de los trabajadores informales en la escena nos presenta el problema de la identidad de clase. Estos movimientos se basan en el trabajo y los trabajadores no solo de manera objetiva, sino de modo subjetivo. El trabajo como actividad y los trabajadores como sujeto son entidades construidas en las relaciones sociales, expresados simbólicamente en la acción y en el lenguaje.⁷ El trabajo y los

⁶ Aunque Mohr (1998) presenta una discusión aquí. El autor sostiene que el *Quantitative Narrative Analysis*, de Franzosi es una manera de “medición del significado” de las relaciones en las luchas con un método estructuralista formal cuantitativo.

⁷ Esta frase sería cuestionada desde el materialismo que sostiene al trabajo como actividad objetiva previa a la conciencia. Sin embargo, el mismo trabajo en tanto actividad social esta mediado (constituido) por la conciencia. Se trata de una conciencia práctica, “material”, que permite la formación de una fuerza social productiva cooperativa. Pero sin la conciencia fetichizada mercantil y capitalista no sería posible la actividad laboral subordinada. Este momento marca la primera forma de identidad obrera bajo el capital. La emergencia de la identidad de clase presupone la crisis esta conciencia.

trabajadores existen como prácticas que parcialmente se reconocen en la subjetividad, necesaria para su existencia objetiva. En procesos históricos específicos, a su vez, esta práctica puede dar lugar a formas de agrupamiento y conflicto identificadas en términos de clase. Pero esta naturaleza objetiva y subjetiva nos permite entender que las formaciones de clase, y las categorías de su práctica, están mediadas (esto es, formadas) en términos subjetivos. Así la definición de clase obrera tiene que integrar el modo subjetivo en que los mismos trabajadores construyen esta identidad. Esto nos permite afirmar que hay distintos modos de formación de clase.

La investigación deberá explorar las maneras en que trabajo y clase se definen históricamente. Esto vale para el movimiento obrero argentino, que se ha constituido como formación de clase de un modo específicamente histórico en identidades no socialistas. La clase obrera implica una formación basada en la lucha y en estrategias en las luchas, las cuales a su vez necesitan de formas de comprensión e identificación de ellos mismos, los aliados, los enemigos, y los objetivos. Estas formas de conciencia son históricamente cambiantes y no hay una forma que sirva de parámetro privilegiado para la comparación.

Situaciones políticas

Si bien al principio el gobierno de Macri intentó una política conciliadora con el sindicalismo, en el segundo año (2017) pasó a una política de abierta confrontación tanto con los sectores combativos como con las conducciones moderadas de la CGT. Esto se vio claramente en la huelga de docentes, y en el paro nacional CGT-CTA (Central de Trabajadores Argentinos) de 2017.

La relación entre sindicalismo y la nueva derecha representada por la coalición “Cambiamos” en el gobierno no es tan simple, ni es directa, y está marcada por la crisis en la alianza tradicional del sindicalismo con el gobierno peronista anterior. A primera instancia podríamos pensar que es propio de la derecha confrontar al sindicalismo en su política pro-capitalista. No obstante, en su ascenso en los últimos años del kirchnerismo se benefició de la ruptura y confrontación de

un sector importante del movimiento obrero con el gobierno anterior.

Si bien puede considerarse que el gobierno kirchnerista mantuvo el apoyo de un sector mayoritario del sindicalismo, los sectores que pasaron a la oposición representaban una fuerza sindical casi tan importante. Durante los gobiernos kirchneristas la CGT (en alguna de sus fracciones) realizó 5 paros nacionales, en los cuatro últimos años (20/11/12, 10/04/14, 28/08/14, 31/03/15, 09/06/15). En este contexto, las declaraciones de Mauricio Macri buscaron legitimar los paros para desgastar al gobierno kirchnerista. Estas movilizaciones sindicales se dieron en un contexto de importantes protestas, de mayor masividad en la calle de hecho, por parte de las “clases medias” con diversos reclamos. El primero de ellos fue relacionado con los controles en la compra de divisas. El segundo fue por el supuesto asesinato político del fiscal Nisman.

En perspectiva, en esos años las clases medias movilizaron en la calle una masa mayor que los sectores obreros. Esta relación de fuerzas en las calles comienza y tiene su expresión más clara en el conflicto del campo de 2008. Esto quiere decir que la coalición de gobierno actual asume el control político no solo por una campaña mediática sino por la movilización (seguramente “reaccionaria”) de sectores masivos, en superioridad respecto de la participación política de los sectores obreros y populares. La crisis de la relación entre el gobierno kirchnerista y el sindicalismo agravó esta debilidad política, aunque esta relación de fuerzas (entre sectores populares y de las clases dominantes en las calles) ya fue visible en el conflicto del campo, en el momento de total apoyo del sindicalismo.⁸

Durante una primera fase del gobierno de Cambiemos, los funcionarios intentaron una política de “gradualismo” que negociara con una parte del sindicalismo, y evitara confrontaciones directas. Desde que asumió, y en línea con la relación política anterior, en 2016 la dirección de la CGT buscó negociar con el gobierno. Para ello implementó algunas medidas de presión en la calle, como la movilización del 29

⁸ Sobre estas movilizaciones véase Gamallo (2012).

de abril de ese año en el centro porteño, que fue masiva. Ese día se realizó un acto unitario con las dos CTA, en conmemoración del 1 de mayo. Un tema central de protesta fueron los despidos, por lo cual se reclamó “declarar la emergencia ocupacional”. La CTA propuso se promulgue una Ley “antidespidos”. De hecho, esta ley se aprobó, pero fue vetada por el poder ejecutivo. También se habló del Impuesto a las Ganancias, un tema central en el conflicto con el anterior gobierno. El reclamo por los despidos había ganado la calle desde la marcha del 24 de febrero organizada por ATE (Asociación de Trabajadores del Estado) y movimientos sociales. Pero también por el protagonismo de la CTEP, en particular durante el día de San Cayetano (8 de agosto). La CTEP aprovechó la tradicional procesión religiosa ante el “santo del trabajo”, para ir de allí hacia Plaza de Mayo en señal de protesta política. No obstante, hacia la segunda mitad de ese año, la CTEP y el gobierno acordaron la votación de una Ley de Emergencia Social, que asegurara un considerable presupuesto para ese sector. De este modo, el gobierno mantenía su política gradualista de negociación en esta fase.

Hasta el día de hoy se realizaron dos grandes paros nacionales durante el gobierno macrista, en 2017 (6 de abril y 18 de diciembre). Estas medidas pueden considerarse resultado más de la situación política, que de la iniciativa de la dirección sindical. Desde 2017 el gobierno endurece su posición. Si bien mantiene cierta idea de “gradualismo”, esta vez se deja de lado cierta negociación y buscan imponer medidas de ajuste causando derrotas mediante confrontaciones directas e inclusive violentas. Esto podrá verse en el conflicto docente, en la dinámica de los paros nacionales, en la represión violenta contra los mapuches en el sur, que ocasionó la muerte de Santiago Maldonado, y hacia diciembre en las confrontaciones en torno de la discusión de la ley previsional. En este contexto se dan los conflictos recientes.

Tres conflictos: docentes, economía popular y mujeres

A continuación, presentamos a estos tres actores de la movilización popular reciente. Debemos mencionar que representan los grupos que han mostrado mayor protagonismo en la protesta en las calles en el

período. Las docentes (en especial en las marchas de solidaridad con ellos), trabajadores informales y mujeres, han protagonizado marchas de cientos de miles de personas. Los otros casos de mayor masividad son las marchas de la CGT-CTA, y las de Derechos Humanos (en los 24 de marzo, y la protesta contra la decisión de la Corte Suprema de Justicia de recudir las penas a los militares condenados).

Docentes

La actividad sindical del sector docente no es tan nueva desde una perspectiva de corto plazo, pero sí de largo. Como movimiento masivo comienza recién en los años 1980 (es cierto ya casi 40 años). Pero es el más reciente, junto con los camioneros, comparando con los bancarios, metalúrgicos, automotrices. Lo mismo para los trabajadores estatales, quienes si bien, están organizados sindicalmente desde principios de siglo, cobran presencia nacional en las décadas recientes. Aunque, si nos atenemos al análisis de la actividad huelguística por sectores, la presencia de los trabajadores de servicios se remonta a los años setenta.

En el caso de los docentes, se observa la creciente proletarización de una parte de la población económica. Por proletarización se entiende que las personas para reproducir las condiciones de la vida material dependen de la venta de su fuerza de trabajo, pero además que dejen de controlar el proceso de trabajo (Donaire, 2012).

La conflictividad docente se mantuvo también en el período kirchnerista. Aún más, durante la primera fase del gobierno macrista, éste se ufano de haber resuelto la paritaria de 2016 con una baja conflictividad, y un acuerdo relativamente beneficioso para éstos. En paralelo, el gobierno también negoció con los docentes universitarios luego de un prolongado plan de lucha. No obstante, las cosas cambiaron fuertemente en 2017. La tradicional postergación de paritarias a esperas de la conflictividad en el inicio de clases, esta vez se prolongó a través de una larga huelga nacional, con centro particular en la Provincia de Buenos Aires. El acuerdo de incremento salarial se firmó en Julio luego de varias semanas de paralizaciones del trabajo no continuas, y

de movilizaciones masivas. Este conflicto fue mas polarizado debido a la estrategia de confrontación extrema del gobierno nacional. En primer lugar, no se llamó a la paritaria nacional que durante los años anteriores fijaba un salario básico común nacional. El gobierno negó este derecho fijado por Ley en la administración anterior.

Pero además el conflicto puso en juego el reconocimiento mismo de los docentes como trabajadores. Una intensa campaña discursiva desde el gobierno buscó oponer el concepto de educación con el de trabajo asalariado y la identidad colectiva basada en la clase de los docentes. Un momento álgido fue aquel en que el gobierno de la provincia de Buenos Aires abrió una lista de voluntarios para dar clase en reemplazo de los huelguistas. Esta iniciativa fracasó. El componente subjetivo atravesó el conflicto, y el modo de definir la “educación”, y la identidad de los contendientes. El paro de los maestros atravesó una intensa lucha ideológica por la cual el gobierno buscó descomponer el carácter de trabajo proletarizado asalariado de los docentes, descen-
trando por tanto las relaciones de clase de la actividad. Los docentes movilizaron un discurso en el que la educación depende del salario, afirmando de este modo su proletarización.

Masivas movilizaciones acompañaron a los docentes durante marzo. El mismo mes se realizó el acto de la CGT multitudinario, en el que los activistas cercanos al palco arrebataron el escenario, y obligaron a los dirigentes a irse. Esto sucedió después de que los discursos de los dirigentes no anunciaran con claridad la fecha del prometido paro nacional. Cientos de miles de personas protestaron en las calles durante marzo y abril, en un contexto en el que el paro docente y el paro nacional se cruzaron. Pero el gobierno respondió también con una marcha “espontánea”. El 1 de abril unas 25 mil personas en la Plaza de Mayo se movilizaron apoyando al gobierno en este conflicto. Las consignas referían a un “apoyo a la democracia”. La cadena de significado movilizada por ellos fue oponer la democracia a las protestas populares. La democracia estaría encarnada en el gobierno, a quien las protestas sociales “no dejan gobernar”, tornándose así en amenazantes del orden democrático. La marcha pedía más represión. El gobierno

presentó estas marchas como la voz de la mayoría exigiendo mano dura. Por supuesto que el gobierno ocultaba que la oposición movilizó unas diez veces más personas. También es cierto que todavía contaba con un importante consenso a las políticas de ajuste se activará luego en las elecciones. Este consenso sufre un golpe mayor por las protestas contra la Ley previsional de diciembre del mismo año, aunque el gobierno todavía cuenta con el apoyo de un núcleo duro de un tercio de la población.

Trabajadores desocupados e informales

Con la conformación de la CTEP se llega a un punto de organización luego de más de una década de organización de los trabajadores desocupados. Además de estos movimientos, se agregaron otros relacionados con formas autónomas de trabajo informal. En un documento definen su situación así:

Nuestra realidad tiene diferencias con los trabajadores tradicionales. No tenemos patrón. No tenemos un salario fijo. Las unidades productivas son generalmente pequeñas y los trabajadores por cuenta propia estamos dispersos y aislados. Al no trabajar todos juntos es mucho más difícil organizarnos. Los trabajadores en cooperativas genuinas no podemos estar discutiendo desde la organización sindical con la organización económica porque va en contra de su funcionamiento (Grabois y Pérsico, 2014, p. 13).

Esta organización intenta unificar en la acción movimientos y grupos de diversas categorías (cartoneros, talleres de indumentaria, campesinos, motoqueros, vendedores ambulantes, programas sociales, artesanos, feriantes). Expresivos de una diversidad, tienen en común ser miembros de emprendimientos independientes, trabajadores autónomos, o miembros de organizaciones basadas en los planes sociales. Este último grupo representa lo fundamental de los anteriores movimientos de trabajadores desocupados, los cuales se transformaron en colectivos económicos basados en planes sociales (subsidios).

La CTEP busca potenciar la capacidad de presión política para luchar por el sostenimiento parcial de los ingresos por parte del estado. La novedad más importante es la “forma sindical” con la que deciden presentar a la organización, basada en la identidad de un tipo nuevo de “trabajador”. Hacia 2011 confluyeron organizaciones de estos diferentes sectores. Entre las más conocidas se cuentan La cooperativa textil La Alameda, el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas, el Movimiento de Trabajadores Excluidos (cartoneros), el Movimiento Evita. La confederación se propuso primeramente ser parte de la CGT, sin encontrar respuesta positiva desde los sindicalistas. Asimismo, creó una estructura que pidió el reconocimiento por parte del Ministerio de Trabajo como asociación sindical. Durante un tiempo fue evitada por el Ministro Tomada.⁹ La conflictiva relación entre movimientos sociales y kirchnerismo fue aprovechada de manera oportunista por el macrismo.

Durante 2016 la CTEP realizó masivas demostraciones, tanto en agosto como en noviembre. En esta ocasión fue para pedir la promulgación de la Ley de Emergencia Social. En ambos eventos la CTEP contó con un amplio apoyo de la CGT y las CTA.¹⁰ En este acuerdo la dirección de la confederación arribó a un acuerdo de paz social por 3 años, a cambio de un significativo presupuesto social. Se afirmaba que con él podrían crearse “un millón de puestos de trabajo”. Este acuerdo permitió desactivar el miedo a los previsibles saqueos de las fiestas de diciembre. No obstante, el incumplimiento del gobierno llevó a la CTEP a las calles nuevamente.

⁹ Una de sus últimas resoluciones (1727/15 del 8 de diciembre) Tomada abre el “Registro de Organizaciones de la Economía Popular y Empresas Autogestionadas”. Se diferencia del registro de asociaciones sindicales. En los considerandos dice “que dentro del objetivo de Pobreza Cero esgrimido como eje político de la Presidencia de la Nación, resulta oportuno y conveniente, destacar un ámbito que tendrá por objeto la asistencia participativa en la elaboración de programas y normas con destino a los integrantes de la economía popular, las empresas recuperadas y/o autogestionadas dentro de la Secretaría de Empleo” (del texto Resolución 32/2016 que la reglamenta).

¹⁰ En la marcha del 18 de noviembre una comunicación de la CTEP sostuvo se movilizaron “200 mil personas”. La cifra es dudosa, pero en cualquier caso es de las más masivas.

Mujeres

La cuestión de la mujer fue adquiriendo extenso protagonismo público en protesta por feminicidio. El 3 de junio de 2015 el colectivo Ni una menos logró convocar una manifestación de cientos de miles de mujeres en la Plaza de los dos Congresos. Se repetirán varias manifestaciones con la misma participación. El colectivo reclamó el cumplimiento de la Ley de Protección de las Mujeres (sancionada en 2009 por casi unanimidad) para detener o prevenir el asesinato, maltrato y cualquier forma de violencia machista. La violencia machista se ha ido visibilizando de una manera que antes no ocurría, por lo que se ha podido expresar públicamente su extensión y profundidad en la sociedad argentina.

Este tipo de protesta atraviesa, como dicen las organizadoras, “todas las clases sociales e ideologías”. No obstante, desde una perspectiva de clase, podríamos señalar que afecta en mayor medida a las mujeres trabajadoras. Esto debido a que son las que tienen menos poder en las relaciones de fuerza sociales. Esto es coherente con la idea de que las mujeres trabajadoras sufren una doble explotación, en el trabajo y en el hogar. Si bien desde una teoría marxista estricta es debatible el uso del concepto de explotación entre obreros (hombre y mujer), sin lugar a duda puede afirmarse una situación de desigualdad de poder reproducida por la concepción del hombre como asalariado jefe de hogar (“salario familiar”) (doble opresión). Bajo esta forma, el trabajo de la mujer está invisibilizado. La desigualdad en la consideración de género del trabajo todavía puede expresarse en la desigualdad de salarios.

El 8 de marzo de 2017 se realizó un llamado a un Paro Internacional de Mujeres, con una enorme movilización (las organizadoras declaran medio millón de personas). El mismo se replicó en 50 países, según algunas fuentes, y se está organizando otro para este año. Decíamos que estos tres movimientos representan luchas de nuevos sectores de la clase trabajadora, aunque indirectamente en el movimiento de mujeres. Las mujeres, como sujeto, cruzan dos formas de subordinación social, la de género y la de clase. Pero eligieron una forma

de acción típicamente, aunque tampoco exclusivamente, de clase (la huelga). La huelga también fue usada por los estudiantes (la última gran huelga estudiantil fue la de la UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México) en 1999-2000, de hecho, su organización se denominó “Consejo General de Huelga”). La acción de las mujeres retoma la palabra huelga para identificar distintas acciones.

A la luz de lo que sabemos, esta movilización expresa un sector de clases medias profesionales y trabajadoras. Algunos sindicatos, como ATE, han adherido activamente a la huelga y las marchas, pero han sido la minoría. Por otro lado, no es fácil conseguir la paralización de los lugares de trabajo.¹¹ También la CTEP adhirió al paro llamando al cese de actividades. Pero los sindicatos de empleadas domésticas no han participado. Aunque, hasta donde sabemos, nunca se ha producido una huelga en este gremio.¹² No obstante, seguramente el trabajo doméstico remunerado representa el sector más feminizado, pero además donde el trabajo doméstico se relaciona directamente con el trabajo remunerado.

El crecimiento del movimiento feminista desde los años 1960 a nivel internacional se ha relacionado con el descenso del movimiento obrero. El feminismo ha sido uno de los nuevos movimientos sociales

¹¹ El movimiento socialista ha sido promotor avanzado de la lucha de las mujeres (desde Flora Tristán en 1830). La conmemoración del 8 de marzo fue institucionalizada por el socialismo internacional. Como parte de ello, el 8 de marzo de 1917 las obreras de San Petersburgo iniciaron la secuencia de la Revolución Rusa. No podemos decir del movimiento obrero sindical, el cual ha reproducido la hegemonía patriarcal en la sociedad. La conformación del pacto de clase en el que participa ha posibilitado la conformación del “salario familiar”, que implica el acomodamiento entre patriarcado y capitalismo en la clase obrera (Hartmann, 2006). Esto es, poner un límite al trabajo femenino en tanto competencia que abarata salarios, y que destruye la familia (también Steinberg, 1999, p. 10, para el debate del tema ausente en E. P. Thompson).

¹² Para pensar el conflicto en este sector, se puede leer el capítulo sobre las empleadas domésticas en el primer peronismo, “Las sirvientas asesinas: mal paso, delito y experiencia de clase en la Argentina peronista”, en Acha (2013). Aquí se relatan los casos en que empleadas domésticas literalmente asesinaban a sus empleadores varones. Se trataba de una forma de lucha de clases y lucha de género bajo la “forma de delito”. Recordemos que para Engels (*La situación de la clase obrera en Inglaterra*) el delito es el primer paso de la rebelión de los obreros contra la opresión capitalista.

que aparecen como parte de la crisis del movimiento obrero tradicional. En los **Gráficos 1 y 2** podemos ver esta curva, en la que crece la mención del “feminismo”, y decrece la de los “sindicatos”, en los libros publicados en Google Books. En el habla castellana esta tendencia es menos pronunciada que en el habla inglesa (“*feminism*”, “*trade union*”). Inclusive, a pesar de su creciente importancia, en la escritura en español no se produce el reemplazo del protagonismo que si sucede en el anglosajón.

Gráfico 1: Porcentaje de las palabras *feminism* y *trade union* en textos completos de los libros en inglés publicados en Google NGram, 1800-2000

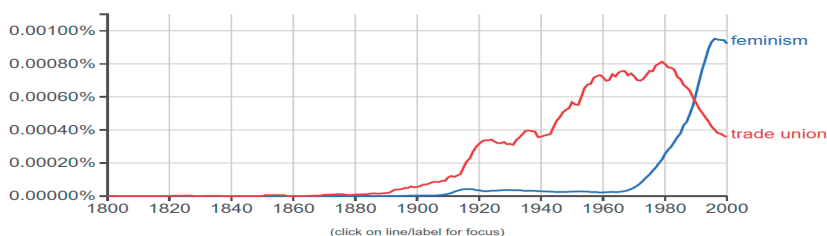
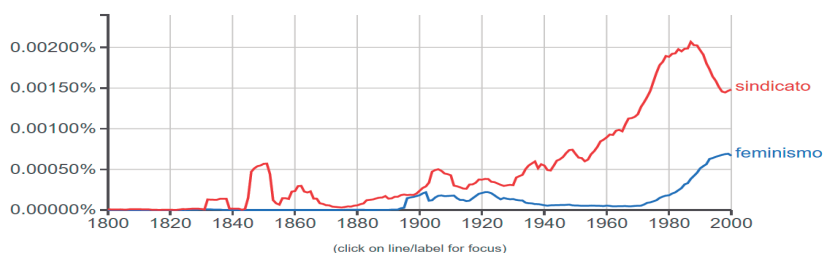


Gráfico 2: Porcentaje de las palabras *feminismo* y *sindicato* en textos completos de los libros en español publicados en Google NGram, 1800-2000



A pesar de la mayor composición de clases medias del movimiento entendemos que éste posibilita la emergencia de un tipo de confrontación contra la “doble explotación”, una oportunidad política para esta lucha. En este sentido, la lucha democrática feminista es la

primera condición de la lucha de clases feminista. La lucha de las mujeres no necesita legitimarse como lucha de la clase obrera, pero nos interesa ver de que manera puede ayudar a la emancipación de las mujeres explotadas, ya que de otro modo las relaciones de opresión se replicarán dentro de las mismas mujeres. El caso de las empleadas domésticas es sintomático. Siendo parte del sector más postergado de la clase obrera “son siervas de dos maestros” (Kautsky, citado por Hartmann, 2006, p. 184): tanto de sus maridos en el hogar como de sus patrones, mayormente mujeres, en el hogar de su empleo. La idea de interseccionalidad entre distintas relaciones sociales de poder implica la posibilidad de su relación histórica concreta (Brah, 2004). Así, la opresión de género puede ejercerse dentro de otras relaciones de clase y raza, de distintas maneras según el momento. Una presidente mujer o varón afroamericano pueden reproducir la opresión de género o de raza, al vehicular o compartir sus prácticas, así como una mujer gerente o patrona de casa con sus empleadas mujeres.

Preguntas y discusiones

Hemos dicho al principio que este texto es un escrito informado por una metodología no convencional. Esto es, que surge de la participación política en las luchas, e intenta formular algunos problemas de investigación futuros. Así el carácter metódico reside más en la problemática teórica, que en la construcción de datos. No obstante, hemos expuesto conceptos teóricos y metodológicos para esta investigación futura. Las preguntas generales de esta investigación a refieren a como se dan las relaciones entre clase y género en las luchas sociales en la Argentina, y de qué modos esto implica una renovación de las luchas de clase (en sus formas de organización, de acción, ideológicas).

Retomemos las discusiones que quedan planteadas. Al decir nuevos sectores de la clase trabajadora, estamos expandiendo el concepto a ciertas actividades anteriormente vistas como no laborales, pero también de sectores no productivos de capital. En la Argentina el sindicalismo en la industria está relativamente bien organizado, si lo comparamos internacionalmente (por ejemplo, si comparamos las tendencias

de la afiliación con Estados Unidos, donde el sindicalismo industrial ha disminuido a un pequeño grupo, y se ha expandido en el sector público). Sin embargo, este sindicalismo industrial ha participado de una dialéctica mediante la cual se ha constituido contradictoriamente dentro de las categorías ideológicas del capital (Zwahr, 1993). No es que haya “usado” instrumentalmente el lenguaje de la burguesía para afirmarse contra de ella, sino que se ha constituido en este lenguaje, pero dialógicamente, con sentidos de clase propios (Steinberg, 1999). En nuestra experiencia, el nacionalismo y la concepción de justicia basadas en el trabajo (asientos ideológicos del sistema institucional de relaciones laborales) son parte de este lenguaje de lucha.¹³

Esto se relaciona con la concepción del sindicato como organización de los trabajadores activos formales. De este modo, un frente de debilidad de la clase trabajadora viene por el lado de la sobrepoblación relativa. La estrategia de la clase dominante ha sido mantener la división para conceder demandas a los primeros (y además un “núcleo duro” de estos), pero no a los segundos. Esto se basa en el poder de negociación estructural, una fuerza que se ha correspondido con la organización autónoma del trabajo. El sindicalismo tradicional reproduce estas divisiones generadas por la clase dominante: entre sectores productivos e improductivos en la valorización capitalista, entre hombres y mujeres obreras. La extensión de formas de organización y lucha a estos dos sectores es un avance en la formación de clase de los trabajadores.

En la actual coyuntura presenciamos luchas estratégicas. La polarización puede conducir (como ocurrió en 2017) a la alianza interna entre los sectores de la clase trabajadora, y la confluencia de nuevos sectores con el movimiento obrero. En este sentido, el movimiento obrero adquiere más fuerza social. Así, corrige en parte la debilidad estructural de crecientes sectores a partir de la mayor asociación políti-

¹³ Desde esta perspectiva, incluso el movimiento obrero “clasista” se ha constituido dentro de esta forma sindical. Nos basamos en una definición del clasismo como forma de acción sindical con una orientación de antagonismo de clases, provista por Laufer (2017, pp. 132-133).

ca. No obstante, un mapa relacional de la fuerza social debe integrar el conjunto de contendientes, sus relaciones internas, recursos, y los apoyos estructurales y políticos en los grupos de la población. Esto es, mayores alianzas en torno del movimiento popular y sindical pueden darse al mismo tiempo que se produce unidad y apoyo social en las clases dominantes.

Esta misma dinámica política conduce, por iniciativa dominante, a confrontaciones más violentas y masivas, en la medida que la estrategia dominante afecta más intereses populares, con menos márgenes de negociación económica y política. En este conflicto, además, la mayoría de la población criticó la política gubernamental, lo cual se midió en una pérdida de apoyo en las encuestas del trimestre. Sin embargo, siguiendo a Gramsci (2006, p. 56), el concepto de fuerza social hace a una medida relacional de fuerzas, y las fuerzas sociales refieren a las capacidades para imponer intereses de los grupos sociales fundamentales frente a sus antagonistas.¹⁴ De este modo, la importante capacidad movilizadora del movimiento obrero argentino se enfrenta en esta coyuntura con la unidad de las clases dominantes y sus alianzas con las clases medias y sectores subalternos. El movimiento obrero no ha sufrido aún una derrota histórica, en la que se inaugura un nuevo ciclo, pero esto depende de las batallas que se avecinan. La aparición de nuevos sectores de la clase trabajadora como los trabajadores informales y sector femenino son novedades favorables para esta coyuntura.

Por último, hemos sugerido algunos temas para una ubicación internacional de estos movimientos. La conflictividad docente observa una dinámica internacional destacable desde los años 1980. De hecho, Silver (2005) señala que es el sector de mayor despliegue en el mundo, si lo comparamos con los otros sectores combativos de la historia global de la clase obrera (textiles, industria automotriz, transporte). No obstante, estos conflictos permanecen fuertemente dentro del marco nacional. En nuestra hipótesis, la forma de la movilización de los trabajadores informales en Argentina muestra diferencias más nota-

¹⁴ Para esta discusión véase Nieto, Laitano, Nogueira, Marioli y Teijón (2018).

bles con otros países. La CTEP ha canalizado décadas de lucha en una identidad explícita de clase. A su vez, el movimiento de mujeres se ha internacionalizado. O quizá vuelve al internacionalismo de su origen.

Referencias bibliográficas

- Bober, G. y Soul, J. (2017). El conflicto en el sector de Ciencia y Tecnología en la Argentina. Notas sobre la configuración de un colectivo gremial. *Cuadernos de Economía Crítica*, 3(6), 191-199. Recuperado de <http://sociedadeconomiacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/96>
- Brah, A. (2004). Diferencia, diversidad y diferenciación. En B. Hooks, *Otras inapropiables. Feminismos desde las fronteras* (pp. 107-136). Madrid: Traficantes de sueños.
- Burawoy, M. (1989). Two methods in search of the science: Skocpol versus Trotsky. *Theory and Society*, 18(6), 759-805.
- Burawoy, M. (1998). The extended case method. *Sociological Theory*, 16(1),4-33.
- Donaire, R. (2012). *Los docentes en el siglo XXI: ¿Empobrecidos o proletarizados*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Franzosi, R. (2010). *Quantitative Narrative Analysis*. California: Sage.
- Gamallo, L. (2012). Entre paros y cacelorzos: apuntes sobre la conflictividad en la Argentina reciente. *Anuari del conflicte social*, pp. 877-908.
- Graboys, J. y Pésico, E. (2014). *Nuestra organización*. Buenos Aires: CTEP.
- Gramsci, A. (2006). *Notas sobre Maquiavelo, la política y el Estado*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Hartmann, H. (2006). The unhappy marriage of Marxism and feminism. Towards a more progressive union. En D. G. Grusky y S. Szelenki (Eds.), *Inequality. Classic readings in race, class and gender* (pp.179-190). Cambridge: Westview Press.
- Kelly, J. (1998). *Rethinking industrial relations*. Londres: LSE.
- Laufer, R. (2017). El clasismo en el SMATA Córdoba, 1966-1972. En B. Rugar, A. Costilla y G. Galafassi (comps.), *Dirán que hubo*

- gigantes aquí. Izquierda, peronismo y clase obrera en los 60 y 70* (pp. 115-138). Ranelagh: Extramuros Ediciones.
- Mohr, J. W. (1998). Measuring meaning structures. *Annual review of sociology*, 24, 345-370.
- Nieto, A., Laitano, G., Nogueira, L., Marioli, E. y Teijon, I. (2018). *El concepto de fuerza social obrera. Sus potencialidades para el estudio de la clase trabajadora desde una perspectiva marxista*. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Santella, A. (2016). Caminos marxianos. Un comentario al libro *Marx de vuelta* de Facundo Nahuel Martín. *Dianoia. Revista de filosofía*, LXI(77), 170-177. Doi: <https://doi.org/10.21898/dia.v61i77.1481>
- Santella, A. (2017). *Labor conflict and capitalist hegemony*. Chicago: Haymarket.
- Silver, B. (2005). *Fuerzas del trabajo*. Madrid: Akal.
- Steinberg, M. W. (1998). Considerations on collective action frame from a discursive turn. *Theory and Society*, 27(6),845-872.
- Steinberg, M. W. (1999). *Fighting words. Working-class formation, collective action, and discourse in early nineteenth-century England*. Ithaca: Cornell University Press.
- Tarrow, S. (1998). *El poder en movimiento. Los movimientos sociales y la acción colectiva*. Madrid: Alianza.
- Zwahr, H. (1993). Class formation and labor movement as the subject of dialectic social history. *International Review of Social History*, 38, 85-103.

Los autores

Pablo Ernesto Pérez

Investigador independiente del CONICET con sede en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET)-IdIHCS / Universidad Nacional de La Plata. Doctor en Ciencias Económicas (Paris-Est, Francia) y en Ciencias Sociales (Universidad de Buenos Aires). Profesor titular ordinario de Economía en la UNLP. Profesor de posgrado en las universidades de La Plata (Economía) y Buenos Aires (Economía del Trabajo). Su tema de investigación refiere a la problemática del empleo desde distintas perspectivas, que van desde su vinculación con la dinámica macroeconómica a cuestiones más específicas asociadas a la problemática de la inserción laboral, particularmente de los jóvenes.

Emiliano López

Investigador asistente del CONICET con sede en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET)-IdIHCS / Universidad Nacional de La Plata. Licenciado en Economía y Doctor en Ciencias Sociales (UNLP). Docente de grado y posgrado (Economía) en la Universidad Nacional de La Plata. Su tema de investigación discute los proyectos de desarrollo en disputa; las articulaciones económicas y políticas entre actividades extractivas, agro-alimenticias e industriales en la Argentina post-neoliberal.

Agustín Santella

Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires e

investigador adjunto de CONICET en el Instituto de Investigaciones Gino Germani. Su línea temática es sobre conflicto laboral y social, con una perspectiva histórica y sociológica crítica. Ha realizado investigaciones sobre la radicalización obrera en la Argentina en los años setenta, y durante el período neoliberal, en particular en el sector automotriz. Sus publicaciones más relevantes son el libro “El Perón de la fábrica éramos nosotros” (2007) en coautoría con Andrea Andujar, y “Labor conflict and capitalist hegemony” (2017, Haymarket).

Anabel Beliera

Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de La Plata, Magister en Ciencias Sociales (UNLP), Licenciada y Profesora en Sociología (UNLP). Becaria del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas con sede en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (IdIHCS, UNLP/CONICET) y docente en Sociología General de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (UNLP). Sus temas de investigación refieren a las particularidades del Estado en tanto ámbito de relaciones laborales, al hospital como espacio de trabajo, la dinámica sindical en este sector y la configuración de perfiles profesionales en el ámbito de la salud pública.

Demian Panigo

Licenciado en Economía por la UNLP, Magister en Ciencias Sociales del Trabajo por la UBA y Doctor en Economía en la EHESS (Paris-Francia). Presidente de la Asociación de Pensamiento Económico Latinoamericano (APEL) y vice-director del Centro de Innovación de los Trabajadores (CITRA) del CONICET, enseña actualmente Macroeconomía Avanzada en tres universidades nacionales (La Plata, Avellaneda y Moreno) y Planificación y gestión de políticas para el Desarrollo en el Doctorado de Desarrollo Económico de la Universidad Nacional de Quilme. Actualmente investiga metodologías de “High Performance Computing” para su aplicación al análisis económico y la evaluación de políticas públicas.

Facundo Barrera Insua

Doctor en Ciencias Sociales (UBA), Magister en Economía Política (FLACSO) y Licenciado en Economía (UNLP). Además se desempeña como Becario postdoctoral (LESET-IdIHCS-UNLP/CONICET), Investigador del PESEI (CIS-CONICET/IDES) y Profesor del Instituto de Ciencias Sociales y Administración (UNAJ).

Federico González

Licenciado y Profesor en Sociología por la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata. Becario doctoral CONICET con sede en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET-IdIHCS-CONICET). Es profesor de grado de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata. Sus líneas de investigación cruzan los campos de la sociología de la educación y del trabajo para el estudio de políticas públicas de terminalidad educativa en Argentina.

Juan Eduardo Santarcángelo

Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Quilmes. Es Editor de la Palgrave Studies in Latin American Heterodox Economics Series, Palgrave Macmillian (NY, USA); evaluador experto de la CONEAU y profesor de grado y posgrado en diversas universidades.

Julia Soul

Doctora en Humanidades, mención antropología UNR (2010) Investigadora CEIL-CONICET (2012). Su trabajo de investigación está focalizado en la dinámica de formación de la clase trabajadora en la historia reciente. Ha publicado SOMISEROS. La constitución y el devenir de un grupo obrero desde una perspectiva socioantropológica” (Prohistoria, 2014) y ha publicado diversas contribuciones; artículos y capítulos de libros en Argentina y el exterior. Se desempeña como

docente de posgrado en diferentes universidades del país (UNPA, UNGS, UBA). Desde 2003 participa activamente del Taller de Estudios Laborales, organización dedicada a la producción conjunta de conocimiento para la organización sindical con activistas y militantes del movimiento sindical en Argentina y en Uruguay.

Julieta Longo

Doctora en Ciencias Sociales (UBA) Licenciada en Sociología (UNLP). Sus investigaciones abordan temas relacionados con la tercerización, la precarización laboral, y sus consecuencias en las formas de organización colectiva de los trabajadores. Actualmente se desempeña como docente de grado de la Universidad Nacional de La Plata y de la Universidad Nacional de La Matanza y es miembro del Laboratorio de Sociología y Economía del Trabajo (LESET).

Julio César Neffa

Licenciado en Economía Política UBA, Diplomado en la Escuela Nacional de Administración (ENA) de Francia, Doctor en Ciencias Sociales del Trabajo (especialidad Economía) de la Universidad de Paris I. Investigador Superior del CONICET. Profesor en las Universidades de La Plata, Lomas de Zamora, Nordeste, Moreno y Buenos Aires. Sus líneas de investigación son Economía del trabajo y del empleo, procesos y organización del trabajo, condiciones y medio ambiente de trabajo, y economía de las innovaciones científicas y tecnológicas.

Kevin Castillo

Estudiante de Licenciatura en Economía (FCE-UNLP). Ha tenido participación en diversos proyectos de análisis sectoriales para América Latina para el Centro de Innovación de los Trabajadores (CITRA-UMET). Actualmente se desempeña como Ayudante adscripto de la asignatura Macroeconomía II de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLP e impulsa el Observatorio de Políticas para la Economía Nacional (OPEN), espacio destinado a la investigación con foco en el desarrollo económico y a la divulgación científica.

Lucía Reartes

Socióloga por la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata. Actualmente se encuentra en el segundo año de una beca doctoral y desempeña sus actividades en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (IdIHCS-CONICET). Sus temas de investigación se relacionan con la heterogeneización del mercado de trabajo argentino durante la posconvertibilidad. Asimismo ha investigado temas relacionados con la precarización laboral y las condiciones laborales de las y los trabajadores.

Mariana Busso

Licenciada en Sociología (UNLP), Magister en Ciencias Sociales del Trabajo (UBA), Dra en Ciencias Sociales (UBA), y Dra de la Université de Provence, mention Lettres et Sciences Humaines (Francia). Actualmente se desempeña como Investigadora adjunta del CONICET con sede en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET)-IdIHCS (CONICET/UNLP). Es profesora de grado y posgrado de la Universidad Nacional de La Plata.

Mariano Félix

Licenciado en Economía (UNLP). Magíster en Sociología Económica (UNSAM). Doctor en Ciencias Económicas (Paris XIII/Nord). Doctor en Ciencias Sociales (UBA). Profesor del Departamento de Sociología de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata. Investigador Independiente CONICET en el Centro de Investigaciones Geográficas del Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (CIG-IdIHCS) del CONICET y la UNLP.

Martín Schorr

Doctor en Ciencias Sociales (FLACSO-Argentina). Investigador del CONICET; Docente en cursos de grado y posgrado en la UNSAM. Entre sus trabajos más recientes se destacan: Entre la década ganada y

la década perdida. La Argentina kirchnerista (Batalla de Ideas, 2018); Restricción eterna. El poder económico bajo el kirchnerismo (Futuro Anterior, 2014); Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007 (Siglo XXI Editores).

Pablo Ghigliani

PhD in Philosophy in Industrial Relations por la Faculty of Business and Law de De Montfort University (Inglaterra); MA in Development Studies por el Institute of Social Studies (Holanda) e investigador del CONICET/IdIHCS. Es profesor de Historia Social en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (FaHCE) y de la Facultad de Bellas Artes, ambas de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Autor de numerosos artículos y capítulos de libros sobre historia del movimiento obrero y estudios laborales en publicaciones nacionales e internacionales. Autor del libro *The Politics of Privatisation and Trade Union Mobilisation: The Electricity Industry in the UK and Argentina*, Peter Lang Press, Bern (2010) y compilador junto a Alejandro Schneider de *Clase obrera, sindicatos y Estado. Argentina (1955-2010)*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2015.

Pablo Ignacio Chena

Licenciado en Economía (UNCu). Magíster en Dirección de Empresas (UNLP) y Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad de Picardie Jules Verne (Francia). Se desempeña como investigador en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET-IDIHCS-CONICET) y como profesor de Economía en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata. Sus temas de investigación están relacionados a mercado de trabajo, desarrollo económico, moneda y distribución del ingreso. Es autor de diversos libros y artículos en revistas especializadas.

Pablo Lavarello

Doctor en Ciencias Económicas Universidad Paris XIII (2001), Magister en Política Económica UBA (1996), Licenciado en Economía UNLP (1993). Investigador CONICET. Director Centro de Es-

tudios Urbanos Regionales (CEUR-CONICET). Coordinador del Área de Economía Industrial y la Innovación de la Maestría en Desarrollo Económico (IDAES-UNSAM). Profesor de Macroeconomía y Políticas Socioeconómicas Argentinas (Facultad de Ingeniería, UNLP). Especializado en problemáticas de Economía Industrial y de la Innovación.

Victoria Basualdo

Ph.D in History por la Universidad de Columbia, investigadora del CONICET, coordinadora del Programa “Estudios del trabajo, movimiento sindical y organización industrial” en el Área de Economía y Tecnología de FLACSO Argentina y Profesora de la Maestría en Economía Política (FLACSO) y en otras instituciones académicas. Es autora de numerosos artículos y capítulos en publicaciones académicas sobre temas de historia de la clase trabajadora y el movimiento sindical en Argentina y América Latina.

La crisis de los proyectos populares y progresistas de inicios del nuevo siglo se manifiesta en un giro a la derecha en la región que tiene significativas consecuencias en el mundo del trabajo. En nuestro país, el triunfo electoral de la alianza Cambiemos en diciembre de 2015 delinea un nuevo escenario, que articula una propuesta político-económica acorde a las necesidades del gran empresariado y una serie de dimensiones problemáticas que aparecen como estructurales en nuestro país. Este nuevo contexto abre una serie de interrogantes para las clases trabajadoras. Los capítulos que componen este libro recuperan los debates dados en las jornadas Pensamiento Crítico y Mundo del Trabajo sobre las diferentes formas que adoptan las problemáticas ligadas al mundo del trabajo (económicas, sociales, identitarias, organizativas) respecto al cambio de época que transita nuestra región.



Estudios/Investigaciones, 69

ISBN 978-950-34-1693-8

CONICET



IdIHCS Instituto de
Investigaciones en
Humanidades y
Ciencias Sociales

