

VIOLENCIA ESTRUCTURAL DEL DESEMPLEO EN LOS NUEVOS PATRONES DE ACUMULACIÓN

Notas acerca de la funcionalidad de la mano de obra excedente en la Argentina de los
noventa.

Gabriel Giacobone *
Isidoro Sorokin **

* E-mail: giaco99@yahoo.com. Estudiante de la Lic. en Economía FCE-UNLP, La Plata, 6 e/ 47 y 48 (1900),
Pcia. de Bs. As.

** E-mail: isorokin@netverk.com.ar. Estudiante de la Lic. en Economía FCE-UNLP, La Plata, 6 e/ 47 y 48
(1900), Pcia. de Bs. As.

“Fue un terrible descontento al saberme usado, a pesar de mí mismo, con algún propósito insondable cuya última meta yo ignoraba... Si es que, en realidad, existía una meta última”.

F. Scott Fitzgerald, *Hermosos y malditos*.

1. Prefacio

Una patología común recorre las sociedades capitalistas modernas: del desempleo como manifestación masiva de la degradación del mercado laboral.

El trabajo humano, cuya significación y modalidades de expresión histórica han variado considerablemente a lo largo del desarrollo de las sociedades contemporáneas, es el medio de subsistencia históricamente determinado para las clases trabajadoras, dadas las relaciones de intercambio y reproducción capitalistas. Sin embargo, la viabilidad de las condiciones de reproducción se halla erosionada por el debilitamiento de la relación salarial y la exacerbación de la lucha de clases. En torno a estas tensiones, la pauperización de los asalariados desarticula el rol social del trabajo, en términos de lo *abstracto* y lo *material*.

Podría caracterizarse a este trabajo como un intento de mostrar como el origen y las manifestaciones del desempleo en Argentina, que se comienzan a delinear con el gobierno militar de 1976 y la consolidación de un nuevo régimen de acumulación del capital, se corresponden con un marcado interés por parte de los sectores dominantes de mantener una masa marginal extendida. El argumento, sin embargo, no permite comprender la coexistencia de clases populares en franca decadencia con sectores florecientes, ligados a la valorización financiera y al capital transnacionalizado, sin una ruptura del orden social. De ahí que sea necesario remarcar las formas de persuasión utilizadas por el capital para consolidar el nuevo proceso.

En otras palabras, el interrogante que se desea contestar es: ¿de qué manera se determina en las esferas dominantes la consolidación del nuevo patrón de acumulación, asegurando al mismo tiempo una progresión relativamente coherente del proceso de valorización, siendo que su edificación requiere como condición excluyente una acentuación en la concentración y la marginalidad, sin poner en riesgo la estabilidad del patrón de clases a través del control social? Y, en ese sentido, ¿cuál es la función específica del mercado de trabajo dicha dinámica?

2. Etapas y Características del Nuevo Régimen de Acumulación

Existe consenso en la ciencia económica en que la economía mundial esta inmersa en una profunda crisis desde hace por lo menos tres décadas. El nuevo orden global se hizo claro durante la crisis mundial de la década de 1970, caracterizada por un agotamiento de la forma específica de acumulación del capital gestada en el periodo de posguerra. El desacuerdo surge cuando se trata de estimar las fechas precisas, y fundamentalmente a la hora de encontrar las causas de tal colapso y proponer vías alternativas. De esta manera, a las explicaciones típicamente neoclásicas del fenómeno¹, asociando la desaceleración por “shocks” exógenos o por caídas observadas de la productividad laboral (sin explicitar por lo general las fuentes de tal manifestación), se han contrapuesto enfoques de corte postkeynesiano, regulacionista y de las distintas vertientes del marxismo. Según estas corrientes, la experiencia de los setenta constituyó un profundo replanteo en las condiciones capitalistas de intercambio y producción, sea por el agotamiento de los paradigmas tecno-productivos taylorista y fordista (Neffa, 1998a), el poder relativo detentado por la clase trabajadora organizada para aumentar los salarios y afectar las tasas de ganancia (Panitch y Gindin, 2004), los aumentos registrados en los precios como un intento del capital de recomponer las tasas de beneficio, etc. Como sea, la necesidad de asegurar una recuperación en las ganancias aportó el marco necesario a partir del cual el orden global fue reconstituido sobre una base neo-liberal, que integró globalmente las reglas del capitalismo a través de instituciones como el G7 y el Fondo Monetario Internacional.

La globalización, entonces, se caracterizó por generar un proceso asimétrico de distribución de los beneficios; la *mundialización*, en tanto, sería *una fase específica del proceso de internacionalización del capital cuya valoración ahora se busca a la escala de todas las regiones del mundo donde se encuentren los mercados o recursos*, y es el resultado de la culminación histórica de una fase de acumulación del capital que se basa en una gestión a escala mundial, y por otra parte de la aplicación de políticas liberales, que

¹ Dice Angus Maddison (1987): “Desde 1973, el crecimiento económico de los países occidentales se ha desacelerado en términos de todas las medidas relevantes (...) Dado que el proceso de crecimiento desde 1973 fue interrumpido por dos importantes recesiones en 1974-1975 y 1980-1981, dos shocks petroleros y el colapso de Bretton Woods, elementos coyunturales han jugado un rol significativo en la desaceleración. Es igualmente obvio que (si) la era dorada de posguerra, que finalizó en 1973 (...) fuera borrada de nuestras memorias, la *performance* desde 1973 aparecería como menos preocupante”. El comentario caricaturesco de Maddison da una buena impresión de las ideas neoclásicas acerca de la crisis de la década de 1970.

impide un desarrollo independiente, basado exclusivamente en un mercado interno. Este proceso se inició en una etapa que termina luego de la Segunda Guerra Mundial, y se profundizó en los años posteriores; asimismo, los intentos de establecer una regulación a nivel internacional de tipo keynesiana “a escala mundial” o fordismo, fracasaron por causa de diversos aspectos (el proceso de concentración del capital en los países capitalistas dominantes, que marginaliza a los menos avanzados; el nivel elevado del comercio mundial; los cambios científicos y tecnológicos, etc.). En una tercera etapa, que vendría desarrollándose desde mediados de la década del ochenta hasta nuestros días, la globalización se consolidó también en el sector financiero.

La mundialización no es el resultado mecánico del “normal” funcionamiento del mercado; por el contrario, se deriva del comportamiento de las empresas transnacionales (ETN). Las ETN se constituyen en grandes grupos económicos (GGE) formados por empresas “madres”, y han abandonado ya el modelo taylorista-fordista, optando por la especialización flexible. Las estrategias de mundialización de las ETN consisten en establecer fuertes relaciones de competencia, y también de cooperación, entre “los verdaderos grandes rivales” (Neffa, 1998a).

Este proceso de mundialización del capital² requiere de un capitalismo a escala mundial, en el que puede hablarse de una “internacionalización del Estado”, entendida como una aceptación por parte de las naciones de manejar cada economía interna, con el propósito de contribuir al control del orden mundial, en el que los países industrializados y las corporaciones transnacionales tienen un papel central. Con esto no se propone recaer, sin embargo, en una concepción meramente instrumentalista del Estado, ni en argumentos teleológicos, sino que se intenta remarcar la necesidad de estabilizar la marcha capitalista en base a desigualdades regionales y patrones de acumulación variados. Sin embargo, los actores sociales no sólo reaccionan a las crisis y los colapsos, como fenómenos estructurales e inevitables: también las *construyen*. Así, el conflicto clasista y las dinámicas internas tienen consecuencias visibles en los rasgos observados por las economías nacionales.

² Con esta expresión no queremos implicar que los países capitalistas se encontraran desintegrados en etapas previas. La distinción se refiere a considerar a las modalidades específicas de transnacionalización del capital en las últimas décadas, caracterizadas por una liberalización y aceleración de los flujos (informativos, financieros, etc.), la coordinación a través de organismos internacionales, entre otros aspectos.

En ese sentido, parece evidente que los regímenes dictatoriales impuestos en Latinoamérica, dentro de los que se incluye el gobierno de facto establecido en Argentina en 1976, fueron posibles gracias al proceso de reorganización de la economía mundial. Sin embargo, las causas externas se transforman en cambios sociales a partir de las causas internas. Así, el aspecto determinante para el establecimiento de los nuevos regímenes de acumulación en el ámbito nacional fue el deseo expreso de arrasar con la alianza social policlasista que se había conformado en la etapa anterior. La dictadura da por finalizado el proceso de industrialización (proceso que, evidentemente, había agotado sus posibilidades de expansión y no era viable en el mediano plazo), imponiendo un nuevo funcionamiento en el conjunto de las actividades económicas y exacerbando especialmente la valorización financiera, teniendo como factor fundamental al endeudamiento externo, la fuga de capitales al exterior y la legitimación de tal dinámica por parte del Estado nacional.

El proceso de reorganización se expresó no sólo en las condiciones de producción, sino que se extendió a lo largo de la sociedad, a partir de la cooptación por parte de los sectores dominantes de los cuadros políticos, los sectores sindicales y de “intelectuales orgánicos” provenientes del *establishment* económico. De esta forma, hacia fines de los años sesenta comienzan a conformarse verdaderos *think tanks*, comprometidos con los intereses que legitimaban el nuevo patrón de acumulación interno³.

Al respecto, todo parece indicar que durante la sustitución de importaciones eran centrales las alianzas que se establecían entre los asalariados y las empresas nacionales con el objetivo de enfrentar a las empresas transnacionales, principalmente de origen norteamericano, que al controlar la producción industrial lideraban al proceso económico en su conjunto. De todas formas, ya desde la década de 1950 los sectores del capital buscaron avanzar en la reestructuración de las relaciones laborales con el objetivo de recuperar control sobre los procesos de trabajo. Sin embargo, hacia fines del gobierno peronista los empleadores habían obtenido pocos resultados positivos. Los patrones enfrentaron una fuerte resistencia de parte de los trabajadores para implementar la racionalización en los lugares de trabajo, por lo cual solicitaron el apoyo del Estado y del sindicalismo. Así, los sucesivos gobiernos posteriores al peronismo intentaron debilitar a

³ Por ejemplo, en 1977 se instala en Córdoba la Fundación Mediterránea, bajo la dirección de Domingo Cavallo. La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) fue creada en 1964, en tanto que el Centro de Estudios Macroeconómicos (CEMA) se fundó en 1979.

los sindicatos quienes eran percibidos como el principal obstáculo para el incremento de la productividad laboral. De todas maneras, y a pesar de la derrota política, la capacidad de los trabajadores para sostener e incrementar sus niveles salariales se mantuvo durante los veinte años que siguieron a la caída de Perón. Esto ocurrió aun en el marco de una creciente reestructuración de la organización del trabajo que buscaba en parte debilitar la capacidad de resistencia de los trabajadores a la vez que intentaba incrementar la productividad, lo cual se reflejó en las dificultades para contener en el corto plazo los niveles salariales dentro de los “límites” de la evolución de la productividad laboral (Félic y Pérez, 2004).

El gobierno militar de 1976 permitió aliviar las tensiones propias del conflicto laboral, a partir de garantizar condiciones favorables para el sector empresario y de reducir el costo laboral: se modificó sustancialmente, a través de reformas en la legislación, la determinación institucional de los salarios, se suprimieron varios derechos básicos de los trabajadores y se otorgó un mayor poder a los empleadores. El resultado de estas disposiciones fue una tasa baja de crecimiento del empleo y una caída del nivel de los salarios, en tanto que los grupos económicos y los conglomerados extranjeros que tenían un comportamiento económico centrado en la valorización financiera fueron los destinatarios principales de los ingresos que perdidos por los asalariados durante este periodo.

A partir de 1982, se inicia en América Latina lo que se conoce como la década de la “crisis de la deuda externa” o “década perdida”, que se caracteriza por una sistemática escasez de financiamiento externo para los países de la región. La Argentina no está ajena a esta restricción: sufre una severa restricción en la formación de capital vinculada a la fuga de capitales al exterior, con los consecuentes periodos de crisis y estancamiento. En este marco, con una importancia creciente de la inflación, la política central fue el control de precios, especialmente del precio del trabajo: la fijación de los salarios se convirtió en el aspecto clave de la regulación estatal del mercado de trabajo. Los trabajadores, sin embargo, continuaron luchando de forma parcial por evitar el rezago de los salarios. El resultado, en términos macroeconómicos, fue una preocupante espiral de precios, una marcada volatilidad de los salarios y una caída en la inversión real, que no era otra cosa que el reflejo de las tensiones acumuladas en el seno de la estructura económica.

Ante el fracaso de la primera gestión económica, asume como Ministro de Economía, en 1985, el hasta entonces Secretario de Planificación, Juan V. Sourrouille. La

nueva gestión modifica drásticamente la política económica pero mantiene el diagnóstico estructural inicial. La principal restricción que exhibe la economía argentina sigue siendo la externa pero su superación ya no se sustenta en la renegociación de la deuda externa sino en el despliegue de un modelo exportador y en la reactivación de la inversión. En ese sentido, hay claras evidencias de que las características deseadas por los diseñadores de política estaban modeladas, fundamentalmente, por los intereses particulares del capital concentrado interno (Basualdo, 2001). Indudablemente, esta fase de la organización económica nacional se caracterizó por una *profundización* de las condiciones laborales que se habían gestado en las décadas anteriores, originando una creciente subutilización de la fuerza de trabajo (debilitando el poder de los trabajadores) y una disminución en los requerimientos unitarios de trabajo y en la participación de los asalariados en el ingreso nacional.

La crisis hiperinflacionaria de 1989 es un punto central dentro del análisis, porque condicionará varios aspectos de la sociedad argentina. Es condicionante, porque supuso una ruptura de determinadas restricciones estructurales en la economía argentina que resultaban en una *inestabilidad inherente* en su desarrollo. Si bien es cierto que la crisis representa el momento de mayor contradicción entre el capital concentrado interno y los acreedores externos, no es menos equívoco afirmar que la redefinición de la sociedad y la economía argentina requería modificar de forma significativa el compromiso institucionalizado entre el capital y el trabajo y la distribución del ingreso, conduciendo progresivamente a un nuevo régimen de acumulación.

Al respecto, parece haber evidencia suficiente de que las reformas necesarias para asegurar una progresión relativamente coherente de la acumulación de capital fueron logradas por la violencia primero, y por la coerción y la coacción después. Los esfuerzos por parte del capital concentrado interno, los acreedores externos y las políticas de Estado deliberadas, sumadas al a legitimación del nuevo patrón de acumulación por parte de los “intelectuales orgánicos”, y los efectos disciplinadores del creciente “ejército industrial de reserva” y las hiperinflaciones de 1989 y 1990, resultaron en un convencimiento (al menos precario) de la sociedad argentina de que las llamadas “reformas estructurales” eran necesarias para un proceso de desarrollo *a la medida de los países desarrollados*. Parfraseando a Aglietta (1990), fue violencia la que hubo sobre los cuerpos, fue violencia

la de la moneda y fue violencia la del desempleo. Estas fueron las circunstancias que, entendemos, posibilitaron la profunda reconfiguración de la sociedad y la economía argentina.

Sin embargo, la década de los 90 significó un paso aún más importante en esta serie de reformas. Fue importante, no por su espíritu ni por sus objetivos, sino por representar el punto de mayor coherencia y cooperación entre las facciones dominantes. Esto se reflejó claramente en el alto grado de *articulación* entre los diversos compromisos institucionalizados (el régimen monetario, la relación salarial, etc.), a partir del consentimiento de la ciudadanía. A su vez, el capital concentrado interno coincidió con los intereses de los sectores externos, porque percibió que de esa manera accedería a oportunidades de negocios de una elevada rentabilidad potencial. Este cambio es el que origina lineamientos específicos en la política gubernamental. De ahí en adelante, el sistema político y económico impulsa la privatización de empresas públicas, la consolidación y generación de sectores monopólicos y oligopólicos, la profundización del proceso de concentración y centralización del capital y la consiguiente reconfiguración del poder económico local. En ese sentido, los resultados fueron más que elocuentes: la posición relativa de los trabajadores fue sometida de forma absoluta a la lógica empresarial, declinando su posición relativa.

El modo específico de articulación entre las diversas esferas del sistema político y económico, y su resultado en términos del mercado de trabajo, sin embargo, no puede ser comprobado en forma genérica: en principio, deberíamos olvidarnos definitivamente de un análisis *fragmentado y parcial* de la estructura económica, asociada a una posición cercana a las distintas expresiones académicas del pensamiento burgués, llámese tradición neoclásica, nekeynesiana, etc. En otras palabras: *el estudio del comportamiento del mercado de trabajo fundado en la idea de que pueden pensarse sus leyes de movimiento en base al propio mercado, y sólo a él, conduce a conclusiones incompletas con respecto a la implicancia de los actores sociales en su evolución.* De ahí que este trabajo reconozca como finalidad prioritaria el estudio de los cambios que se aprecian en el plano superestructural, así como también la articulación de éste con las formaciones sociales estructurales, y el reconocimiento (o reproducción) de esta sincronía en el mercado de trabajo.

3. La Gestión Menemista: Consolidación de la Centralización del Capital

Superados los procesos hiperinflacionarios atravesados por el país en 1989 y 1990, paralelamente al cambio de gobierno, se instauró un nuevo régimen económico sustentado en la Ley de Convertibilidad, asociado en un principio a la estabilización de precios, pero que sin embargo avanzó en la posteridad hacia otras esferas, que reflejaron el espíritu de lo que se denominó “Consenso de Washington”, bajo la presunción neoliberal de que el mercado es la forma más eficiente de coordinar la actividad económica. Los apologetas del neoliberalismo argumentan que estas políticas promueven la eficiencia económica, elevan las tasas de crecimiento, reducen las desigualdades y promueven la convergencia internacional⁴. Desde este punto de vista, la intervención estatal sólo está justificada en casos excepcionales y bien delimitados.

El establecimiento definitivo de un sistema basado en la valorización financiera o ficticia del capital se trata de un triunfo histórico para los sectores dominantes, que logran avances impensados en etapas anteriores, logrando deshacerse de las barreras estructurales que impedían la consolidación plena del patrón de acumulación que comenzaba a delinearse en la dictadura militar de 1976, y estableciendo una sincronía entre el plano estructural y el superestructural que parecía definir un horizonte despejado al nuevo patrón de acumulación.

La eliminación de estas barreras trajo aparejada una dramática transferencia de recursos y un profundo replanteo de la relación entre el capital y el trabajo, expresándose en los más diversos órdenes de la sociedad. A partir de esta fase, los lineamientos de la política económica quedan subyugados exclusivamente a los intereses de los sectores dominantes.

En un contexto internacional orientado hacia la globalización, marcado por la hipotética necesidad de apertura y liberalización del comercio, se planteaban como requerimientos de inserción el cumplimiento de restricciones fiscales y externas, que implicaban un retroceso de la participación del Estado en la regulación de los mercados.

⁴ En la edición de septiembre de 2004 de Finanzas & Desarrollo, la divulgación del FMI, Prakash Loungani, Asistente del Director de Relaciones Externas de este organismo, señala *ingeniosamente*: “Los libros de los globalizadores partidarios del mercado parecen estar mejor razonados, pero los de antiglobalizadores opuestos al mercado parecen venderse más. ¿Están fallando los mercados?”.

Por un lado, la disciplina fiscal amenazada por los compromisos de la deuda externa motivó una sucesión de numerosas privatizaciones, que redujeron la capacidad del sector público para actuar eventualmente como *empleador de última instancia*. Por otra parte, las restricciones externas vinculadas a la liberalización del comercio exigían a la industria nacional la creación de *ventajas comparativas* basadas en la reducción de los costos laborales, con el fin de compensar la pérdida de competitividad generada por el nuevo régimen cambiario. A su vez, los organismos supranacionales destacaban la *inadecuación de las formas institucionales* que regulaban el mercado de trabajo. Se atribuía a las rigideces del mismo la puesta en peligro de la estrategia comercial y de ser la principal causa del desempleo en el país. A raíz de las recomendaciones de estos organismos (FMI, BID, Banco Mundial, etc.), representantes del capital transnacionalizado, se introdujeron una serie de reformas tendientes a *flexibilizar* el mercado de trabajo. Al margen de la posible desprotección que podían llegar a generar las nuevas medidas, la teoría neoclásica profetizaba que un *efecto derrame* compensaría a aquellos perjudicados en un principio por la transición al nuevo orden institucional, si bien se advertía sobre los posibles efectos adversos de no contar con una red de contención social adecuada. De esta manera, se transfería la responsabilidad del resultado de las nuevas recomendaciones a los países destinatarios.

Ante la reorientación generalizada de la política económica que se evidenció en los noventa, tanto en el plano nacional como internacional, el marco regulatorio del mercado de trabajo no escapó al impulso de reformar las instituciones que regían la actividad económica. Esta tendencia cobró vida a través de un sinnúmero de modificaciones introducidas en la normativa del derecho laboral. Más allá del ímpetu liberalizador, al analizar la “evolución” de la legislación, es notable que si bien es clara la tendencia a la flexibilización, no podría hablarse de una *desregulación* del mercado de trabajo, dado el gran número de innovaciones en la normativa que tuvieron lugar en el periodo.

Los grupos corporativos consolidados en aquel momento hicieron posible la afirmación del nuevo modelo de acumulación; las entidades empresariales (UIA y CGE) perdieron paulatinamente su anterior capacidad de presionar corporativamente con éxito sobre el gobierno para que se adopten decisiones de acuerdo con los intereses de sus representados. Sin embargo, al mismo tiempo se consolidó un número considerable de

grandes grupos económicos (GGE), compuesto por capitales nacionales transnacionalizados y asociados con el capital extranjero. El movimiento sindical en su conjunto, por el contrario, se debilitó, debido en gran parte a la reducción constatada del empleo del sector público nacional y las previsiones futuras en cuanto al empleo provincial y municipal; el cierre o achicamiento de numerosas empresas pequeñas o medianas poco competitivas, pero que en su conjunto empleaban mucha mano de obra; las numerosas privatizaciones; y la reducción del empleo en general.

Los efectos directos e indirectos de las políticas económicas y sociales provocaron una fractura al interior del movimiento sindical. La Confederación General del Trabajo (CGT) se dividió en una CGT “oficialista” (CGT Azopardo), una CGT “opositora” (CGT San Martín) y un tercer grupo de sindicatos independientes. Eventualmente, los sindicatos más combativos (CTERA, ATE) fueron quienes más sufrieron del proceso de reestructuración del Estado, y terminaron conformando una nueva organización sindical, CTA (Congreso de Trabajadores Argentinos, luego Central de Trabajadores Argentinos), mientras la CGT (San Martín y los gremios que permanecieron en la CGT Azopardo) se reunificó a principios de 1992 (Battistini, Félix y Deledicque, 2002).

La política estatal adoptada para lograr una mayor competitividad de los productos en mercados internacionales consistió, prioritariamente, en la reducción de todos los componentes del costo de producción, especialmente de los costos laborales. Para ello se recurrió a varias medidas: la reducción de los aranceles y la simplificación de los trámites aduaneros; la desregulación y privatización del sistema de transporte; la reducción de las cotizaciones patronales al sistema de seguridad social y a las obras sociales sindicales; la búsqueda de la flexibilidad cuantitativa externa (para reclutar, despedir y movilizar la fuerza de trabajo sin largos trámites y con bajos costos) y cualitativa interna del trabajo (estableciendo la movilidad de los trabajadores entre diversos puestos, a pesar de las disposiciones contrarias establecidas por los convenios colectivos de trabajo vigentes); la eliminación de los sistemas automáticos de indexación salarial según la evolución de la inflación, y su reemplazo por la negociación en función de los incrementos de productividad y calidad.

Por su parte, las diversas organizaciones empresariales que agrupan de manera específica a las PyMEs son las más reivindicativas en términos de política comercial, fiscal

y crediticia, propugnando el dictado de regímenes especiales en materia de legislación laboral y social, que reduzcan los costos laborales e incrementen la flexibilidad del trabajo y los salarios. A pesar de todo, tanto los pequeños y medianos empresarios industriales o comerciales, como sus pares agropecuarios, sufrieron inexorablemente las consecuencias de la rápida liberalización y desregulación de los mercados; un notable proceso de concentración económica y desindustrialización.

Así, el llamado mercado de trabajo no escapó al ímpetu liberalizador, siendo sometido a un extremo proceso de *flexibilización*. Uno de sus pilares fue la reforma de la Ley de Contrato de Trabajo 20.744, prevaleciente desde 1974. Las innovaciones, tendientes a reducir los costos laborales y lograr una mayor flexibilidad en las normas de contratación y despido, se vieron plasmadas en la Ley Nacional de Empleo (LNE 24.013). En consecuencia, las modalidades de contratación viraron de los contratos por tiempo indeterminado hacia los de duración determinada, afectando directamente la *estabilidad* en los puestos de trabajo. Además, se acentuó la precariedad tanto en el empleo como en el acceso a la seguridad social, por ejemplo mediante reducciones (o eliminación) en los aportes patronales e indemnizaciones. Mediante otro conjunto de reglamentaciones, se introdujeron nuevas modalidades de empleo como las llamadas *formas promovidas*, y se extendió el *período de prueba*. También se efectuaron cambios tendientes a la descentralización de los convenios colectivos de trabajo y en cuanto a los regímenes de previsión social. Por otra parte, los alcances de la flexibilización sobre la jornada de trabajo abrieron una posibilidad para sobreocupación horaria de los trabajadores con empleo, dificultando a un más el acceso a puestos de trabajo de los ya desempleados.

Como contracara de la creciente desprotección y la falta de asistencia tanto de los desempleados, como así también de los trabajadores empleados, se erige una red de contención social notablemente insuficiente ante la magnitud del proceso de liberalización. A lo largo de la década, si bien se introdujo una serie de programas relativamente extensa, es posible observar ciertos rasgos comunes. En general, la aplicación de “planes de emergencia” se centró en el gasto *focalizado* orientado a cubrir necesidades básicas de grupos específicos de la población. Estas políticas, de tipo *pasivas*, fueron implementadas de manera descentralizada, lo que ocasionaba irregularidades en la aplicación local, y no fueron en ningún caso suficientes para compensar los efectos de las reformas estructurales

sobre los sectores populares. Un claro caso en este sentido es el del *Plan Jefes y Jefas de Hogar Desempleados*, sin duda el programa más abarcativo implementado en los últimos años.

Probablemente el único instrumento asemejable a una política *activa* es el Salario Mínimo Vital Móvil, el cual, en su supuesta función de garantizar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, no pareció ser demasiado operativo. A pesar de ser central en la política activa de ingresos, se mantuvo fijo prácticamente a lo largo de toda la década: únicamente con cierta posterioridad a la crisis, ha sido elevado considerablemente, en relación a los \$ 200 en que se mantuvo hasta el 2003. De esta forma, amplios sectores de la población se vieron desprotegidos por los dos principales instrumentos de las políticas de empleo.

En contraposición al descrédito y desvalorización del Estado, el mercado emerge culturalmente como sinónimo de eficiencia, flexibilidad, menores costos y racionalidad. Una vez desregulado, abierto y sometido a la competencia internacional, el mercado se concentró, adoptando formas monopólicas y oligopólicas, bajo la influencia del capital transnacional. La desregulación de los mercados de bienes y de servicios y la presión de la competencia interna y externa incentivó, por parte de todas las empresas, la búsqueda de una reducción de los costos de producción, destruyendo o reduciendo las capacidades de crear empleos⁵.

Paulatinamente, las grandes firmas obtienen la independencia del ciclo económico. Esto es algo más que un resultado somero: por el contrario, implica que, a partir de ese momento, las crisis gravitan sobre el resto de la sociedad con una intensidad que supera en mucho la volatilidad del producto. De ahí que su consecuencia durante esta etapa sea un acentuamiento en la concentración del ingreso con el consiguiente empeoramiento en las ya comprometidas condiciones de vida de los asalariados. Sin embargo, es forzoso destacar que esta profundización de la regresividad distributiva es el resultado de la consolidación de nuevas configuraciones estructurales que hacen posible una modificación sustantiva de las condiciones de explotación de la clase trabajadora.

⁵ Además, la nueva organización de los mercados coexiste con la producción de *marcas* (o la generación de valores, de imágenes de marca, de *conciencia de marca*) y la tercerización y terciarización de actividades con una capacidad de generación de valor menor, lo cual requiere de un replanteo del compromiso capital/trabajo y una creciente heterogeneización a lo largo del tramado social. Una lectura amena acerca de este fenómeno se encuentra en Klein (2001).

Las empresas de servicios públicos, luego de ser privatizadas, no escaparon a esta lógica, sino que la reafirmaron: incorporaron nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)⁶, modernas, altamente productivas y ahorradoras de mano de obra; y también cambios en su estructura y en la organización de la producción y de los procesos de trabajo, que intensificaron el uso de la fuerza de trabajo y procedieron a la tercerización y subcontratación de las tareas periféricas y subsidiarias; éstos se desplazaron hacia empresas que, al estar sometidas a una fuerte presión competitiva, racionalizaron el uso de la fuerza de trabajo y redujeron los salarios, para lograr disminuir sus costos de producción. A su vez, los nuevos sistemas tarifarios tendieron a acentuar el grado de regresividad en la distribución del ingreso. Las supuestas “irregularidades” encubrieron estrategias para garantizar altos niveles de beneficios extraordinarios a un grupo reducido de corporaciones, a través de una regulación por *price cap* que hacía numerosas concesiones en favor de las empresas reguladas, con suficiente poder para transferir el riesgo empresarial a otros sectores de la economía. Esto redundó claramente en una profundización del patrón de acumulación, tendiente a la concentración y exclusión económica a través de la reproducción ampliada del capital (Azpiazu y Schorr, 2004).

La acción de los grandes grupos económicos (GGE) de capital nacional y la penetración o fortalecimiento de las empresas transnacionales (ETN) que operaban en el país tuvieron un comportamiento similar al de las empresas privatizadas. Las concentraciones y fusiones de empresas que se produjeron desde el comienzo de la década pasada, agravadas luego por el contexto macroeconómico de débil crecimiento o de recesión, se orientaron hacia la modernización, a lograr economías de escala para aumentar la productividad aparente del trabajo y reducir los costos, dando lugar en el segundo lustro de la década pasada a una disminución del empleo en todos los niveles de sus categorías ocupacionales.

Las innovaciones tecnológicas se aplicaron más intensamente para cambiar los procesos productivos, aumentando la producción y ahorrando mano de obra, que para innovar en materia de productos. La racionalización del trabajo es un objetivo prioritario de las empresas más dinámicas. En las grandes empresas, por su parte, comenzaron a

⁶ Para una descripción sobre del fenómeno de las TIC, véase Petit (1998).

introducirse de manera sistemática las innovaciones organizacionales en cuanto a la estructura de las empresas, la organización del trabajo y la producción, y las nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo con el objetivo de reducir el tamaño en términos del número de asalariados; reestructurarse a través de descentralizaciones y fusiones; exteriorizar actividades y terciarizar; reducir costos y ganar en flexibilidad para poder hacer frente en mejores condiciones a las variaciones de la demanda.

Por eso, durante la década disminuyó sensiblemente el número absoluto y la importancia de las PyMEs en el PBI (sobre todo las tradicionales y de menor dimensión), lo que provocó la destrucción de empleos y el deterioro de los niveles salariales y de protección social de su personal.

De este modo, se introdujo un régimen de acumulación extrovertido, que continúa siendo de carácter intensivo, y se basa en los grandes aumentos de productividad como condición necesaria (dada la estricta restricción monetaria), sustentados en la renovación del aparato productivo con fuerte dependencia del ingreso de inversiones externas y la afluencia de divisas (Miotti y Quenan, 2004).

El modelo de acumulación gestado requirió, entonces, considerar a la relación salarial, en tanto forma de regulación específica de la fuerza de trabajo, como un aspecto medular dentro de su lógica. Fue necesario, dado que ésta, por su parte, debía mantener relaciones estructurales de compatibilidad complementarias otras instituciones, como el Estado, el régimen monetario, la inserción internacional y las formas de competencia entre los capitales. Sin embargo, la existencia de un intervalo de variación de los salarios muy amplio en el capitalismo actual⁷ significa que es posible que el sistema “funcione” con cualquier tasa de salarios dentro de aquellos límites. Son otros los elementos que reducen esa determinación a algunas alternativas posibles: el patrón salarial, el patrón de acumulación y la estructura productiva, entre los más destacados. Es precisamente dentro de este nuevo juego de posibilidades que se manifiesta la lucha de las clases sociales por la participación en el producto.

⁷ Muy sucintamente, el límite superior corresponde a la tasa de acumulación, en tanto que el inferior está relacionado con el equivalente al valor de los medios necesarios para la subsistencia física del trabajador y su familia en cada época histórica. En general, la tasa de salarios tendería a estar en algún punto intermedio entre aquellos dos límites abstractos. Para una descripción detallada de este fenómeno, véase Souza (1980).

En particular, esa disputa se expresa, en parte, en la relación que existe entre el salario real y la productividad media del trabajo. La diferencia entre ellas aparece, en una primera instancia, como el excedente que los empresarios se apropian (que sería, desde una posición marxista, el origen de la ganancia y otros pagos no asociados a la realización de trabajo productivo)⁸.

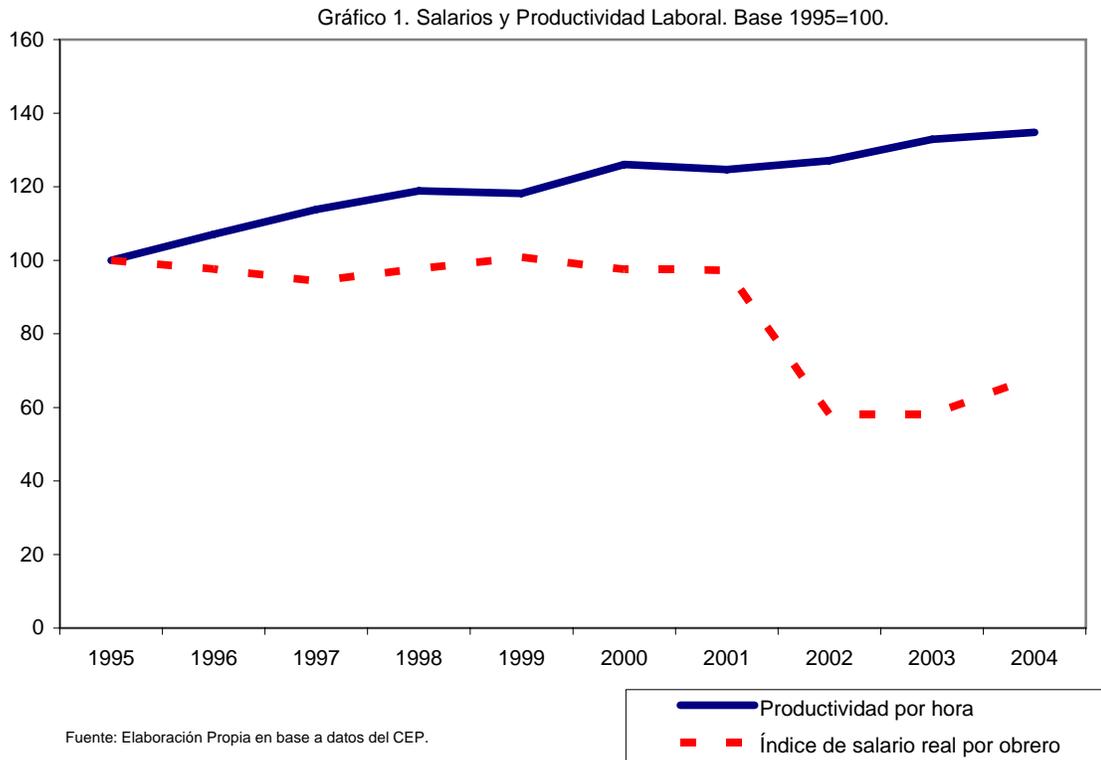
A pesar de que la tentativa alineación entre productividad y salarios establecida por la normativa laboral, la asociación real entre ambos parámetros fue relativamente débil (Gráfico 1). En efecto, durante el periodo 1995-2004, se observa de hecho una correlación lineal *negativa* entre las variables (el coeficiente de correlación es de -0.68), y durante la década de los noventa, esta relación se mantuvo en valores positivos, pero muy moderados e inferiores a los de décadas anteriores⁹. Las transformaciones productivas de los noventa permitieron a los sectores vinculados al capital profundizar la reorganización de los procesos de producción y la distribución del producto a lo largo del tejido social. Como se ha visto, durante el periodo analizado se adoptaron y reformaron numerosas normas legales y reglamentarias que procedieron a una nueva regulación en el uso de la fuerza de trabajo por parte de las empresas y organizaciones, haciendo más competitivo el mercado de trabajo, introduciendo la flexibilización externa, abaratando y facilitando los procesos de reclutamiento y despidos; eliminando la indexación automática de los salarios respecto de la inflación pasada y condicionando su aumento al previo incremento de la productividad; también se incentivó la descentralización de las negociaciones colectivas. Pero esto sucedió en un contexto de elevado crecimiento del desempleo y de debilitamiento de las organizaciones sindicales en términos de cantidad de afiliados, de recursos económicos y de influencias sobre el poder político.

⁸ Boyer (1998) sintetiza esta discusión mediante una fórmula explícita de determinación del salario:

$$RW = k' \cdot PR + l' \cdot (\dot{N} - \dot{LF}) + h$$

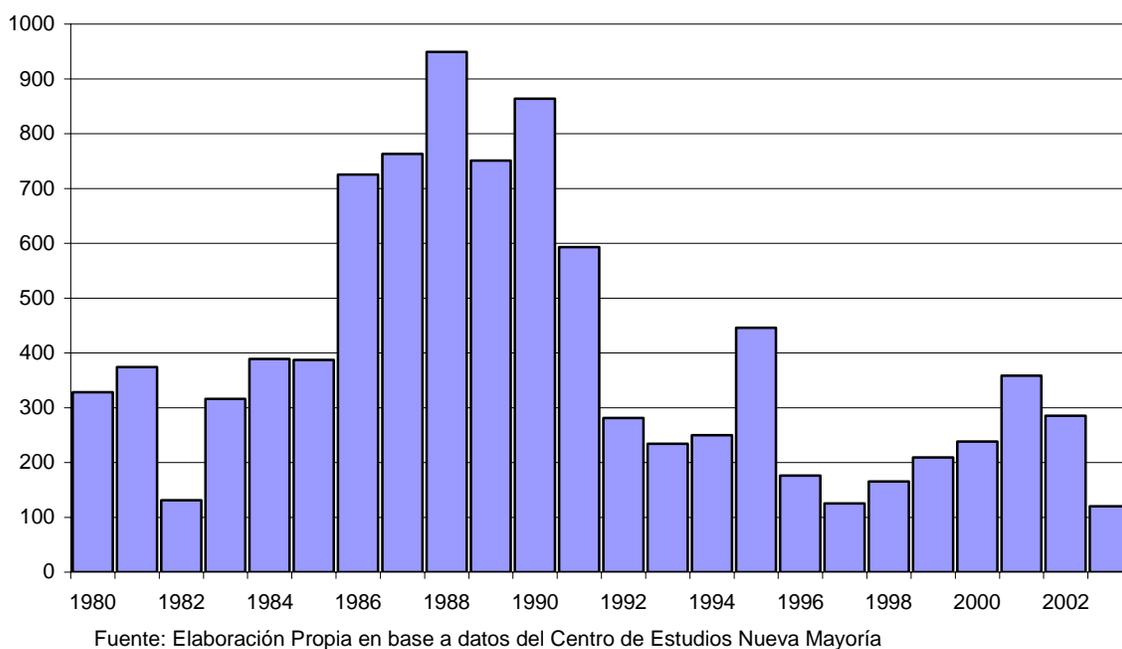
El salario es una mezcla de dos casos opuestos: en un extremo, si los trabajadores y las firmas no se organizan en torno a sindicatos o asociaciones y si el trabajo y la movilidad del capital son importantes, entonces ciertos mecanismos que tienen el mismo rol de la competencia pueden prevalecer: cualquier diferencia entre la tendencia del trabajo y el empleo desacelera la evolución de los sueldos reales, hacia el efecto de *ejército de reserva* (variable variación de N menos variación de LF), donde N representa el empleo y LF la fuerza laboral. En otro extremo, uno puede imaginarse una completa institucionalización de la formación del salario, mediante una fórmula explícita que vincula la evolución del salario a la productividad o a la tasa de beneficios, y posiblemente a unas variables específicas del trabajador y/o de la firma. Para simplificar, se introduce sólo el régimen de productividad.

⁹ Véase Félix y Pérez, op. cit. Los autores estiman una asociación entre ambos parámetros de 0.65 para el periodo 1991-2001.



Por otra parte, el riesgo de volver a la inflación influyó para que el paradigma de la flexibilidad laboral se impusiera tomando primacía respecto de los anteriores valores de solidaridad, equidad o justicia social. La relación salarial fue re-regulada, abandonando la legislación laboral protectora que había prevalecido hasta fines de la década de los ochenta. La acumulación de capital quedó directamente vinculada a la dinámica del capital a escala global. En el marco de la apertura externa, la caja de conversión ponía límites estrictos a la posibilidad del Estado de monetizar los conflictos resultantes en torno a la distribución del trabajo social. Si hasta principios de los noventa, los conflictos por el control del trabajo se trasladaban a la esfera mercantil bajo la forma de una espiral inflacionaria, a partir de la Convertibilidad esos conflictos debían ser contenidos, controlados y resueltos al interior de las unidades productivas (Féiz y Pérez, op. cit.). El resultado de esta presión sobre los trabajadores, combinada con tasas de desempleo crecientes, se expresó claramente en la reducción constatada en los niveles de conflictividad laboral (Gráfico 2).

Gráfico 2. Número de Conflictos 1980 - 2003



Por otra parte, la apreciación de la moneda nacional se convirtió en un poderoso instrumento adicional para forzar una profunda reestructuración (en particular, concentración y centralización) del capital. Los requisitos de competitividad determinados a nivel mundial forzaban a las empresas a eficientizar sus procesos productivos, si no deseaban perecer.

En ese sentido, se verifica una relación dialéctica entre la dureza del régimen monetario y la solidez del compromiso capital/trabajo¹⁰. En efecto, la Convertibilidad no sólo apareció como un instrumento de estabilización, sino que en un nivel más profundo la rigidez monetaria actuó como instrumento en una estrategia para establecer nuevas pautas entre el capital y el trabajo en torno a la distribución del valor creado. La caja de conversión, la tasa de cambio fijo y la apertura del comercio exterior permitieron controlar eficazmente la inflación de los bienes transables, pero desplazaron los procesos de ajuste y flexibilización hacia el mercado de trabajo en cuanto al empleo, la protección social y las remuneraciones. A su vez, el traslado del riesgo empresario al trabajador, la desprotección de la fuerza de trabajo y las profundas desigualdades en capital humano y empleabilidad

¹⁰ Este aspecto no es casual para los regulacionistas franceses, que por lo general destacan la necesidad de una relación salarial flexible, si la restricción monetaria es dura.

acentuaron el proceso de heterogeneización de la clase trabajadora iniciado en la década de 1970 (derivando en estratificación salarial y modificación de la estructura de remuneraciones), estimulando la competencia entre trabajadores y fragmentando sus condiciones de vida.

Del lado de la composición de la demanda, la estrategia se propuso forzar una reducción en la participación de los salarios en el producto, aumentando la apropiación por parte del capital, pero en un marco donde pudiera garantizarse la sustentabilidad de las tasas de ganancia y no, como en la década anterior, en un contexto depresivo. La flexibilización de las condiciones de trabajo (es decir, la precarización del empleo) y la reducción de los salarios (directos e indirectos) apuntaron en tal sentido.

En los noventa se produjo así un fuerte incremento en la productividad laboral horaria, que implicaba una reducción sostenida en los costos laborales unitarios requeridos para producir. En principio, esto induciría un creciente nivel de inversión y producción, dado que incrementaría la rentabilidad potencial de la producción, en caso de que no operara ninguna restricción de demanda. Es decir, el presupuesto esencial detrás del proceso era que se cumpliera a rajatabla la “Ley de Say”: toda oferta crearía su propia demanda (Félix y Pérez, op. cit.).

Sin embargo, en la década de los noventa, con la mundialización y la apertura económica, el mercado mundial hacía más factible el ataque sobre salarios y condiciones laborales, en tanto forzaba ajustarse a los niveles de competitividad determinados por el orden global. Es en este contexto que puede entenderse el fuerte ingreso de capitales durante la primera mitad de los noventa: en la medida en que avanzaba el proceso de reestructuración, el capital financiero ingresaba a la Argentina para financiar el proceso y obtener una participación en los excedentes. Pero, por otra parte, el derrumbe de los niveles salariales propició una progresiva restricción de la demanda efectiva interna, a la vez que la reducción de los costos laborales (tanto producto de la reducción salarial como del incremento en la productividad logrado a través de la precarización y reestructuración de los procesos de trabajo) posibilitaba, hipotéticamente, el incremento en competitividad de las firmas, las cuales podrían aumentar su participación en el mercado mundial. De esta forma, si la dinámica permitía la sostenibilidad de las tasas de beneficio, la demanda de fuerza de trabajo podía llegar a crecer a pesar de los incrementos en la productividad

laboral. Sin embargo, esto no fue así. El crecimiento durante la primera parte de la década fue impulsado por la inversión y el consumo privado, con bajos niveles de participación de las exportaciones en el PBI, producto de la rigidez cambiaria. Así, de producirse una sobreoferta de productos, esta estrategia induciría un bloqueo en el proceso de valorización por la imposibilidad de realizar las mercancías producidas en un mercado interno deprimido.

Es preciso comprender, como idea central de este trabajo, el papel esencial de la clase trabajadora dentro de la forma de acumulación establecida, puesto que la dinámica del sistema, fundado un afán de competencia exacerbado, se basaba en sostener una creciente masa de trabajadores desplazados como elemento depresor en la disputa clasista y como pilar de la disciplina laboral. Debe remarcarse que *no hubiera sido posible la estabilidad (al menos precaria) del modo de desarrollo, de no gravitar en forma decisoria el excedente de mano de obra en la esfera productiva y social.*

A modo de resumen, resulta conveniente, con fines didácticos, observar la correspondencia de cada una de las estructuras señaladas a lo largo de este trabajo en la dinámica del empleo y los procesos constitutivos del desempleo. Para ello, creemos, la versión parisina de la Teoría de la Regulación ofrece una alternativa atractiva, en base a los dos conceptos claves de esta escuela, las *nociones intermediarias del régimen de acumulación*¹¹ y el *modo de regulación*¹². Este último se compone, a su vez, de “formas institucionales”, de las cuales las más destacadas por la literatura son: a) la moneda o restricción monetaria; b) el Estado; c) la relación salarial; d) las formas de la concurrencia y e) la inserción del sistema productivo nacional dentro del marco internacional.

La articulación específica de un régimen de acumulación del capital y de un modo de regulación dentro de cada formación social, da lugar a la constitución de un *modo de desarrollo*. Específicamente, se denomina *trayectoria nacional* al resultado de la dinámica

¹¹ El *régimen de acumulación* se refiere al “conjunto de regularidades al nivel de la economía en su conjunto, permitiendo un proceso más o menos coherente de acumulación del capital” (Nielsen, 1991). Incluye normas pertinentes a la organización de la producción y el trabajo, relaciones y formas de intercambio entre sectores de la economía, principios de distribución del ingreso entre salarios, beneficios y rentas, normas de consumo y patrones de demanda, entre otros aspectos.

¹² El *modo de regulación*, por otra parte, se define, siguiendo a Boyer (1992), como el “conjunto de procedimientos y de conductas, individuales y colectivas; que tiene la triple propiedad de: a) reproducir las relaciones sociales fundamentales a través de la conjunción de formas institucionales históricamente determinadas; b) sostener y “pilotar” el régimen de acumulación y c) asegurar la compatibilidad dinámica de un conjunto de decisiones descentralizadas sin que sea necesaria la interiorización por los agentes económicos de los principios de ajuste del conjunto del sistema”.

endógena y de la respuesta de un sistema productivo a las variaciones a mediano o largo plazo de la economía nacional, caracterizada por un régimen de acumulación y formas institucionales específicas (Neffa, 1998b).

De cualquier manera, la caracterización que ofrecemos no pretende, en la tradición de la escuela de la regulación, dotar al sistema en su conjunto de una homeostasis inherente, exigiendo como condición excluyente el desarrollo de una forma de regulación que permita garantizar la reproducción del capital. Es necesario aclarar que, en este trabajo, tal reproducción está afectada al conflicto de clase, y por lo tanto, no hay motivos para presuponer su estabilidad¹³. De hecho, la consolidación o transformación de estas formas institucionales no son más que el objeto y resultado del conflicto clasista, y no hacen más que reproducir, en forma política o institucional, las contradicciones de la dinámica capitalista. El esquema se presenta en el Gráfico 3.

Gráfico 3. Un análisis en términos de formas institucionales.

	Características	Resultados en el Mercado de Trabajo
<i>Régimen Monetario</i>	"Hard Peg": caja de conversión (política de estabilización basada en el tipo de cambio). Rigidez monetaria. Tipo de cambio sobrevaluado.	Necesidad de una relación salarial competitiva y de reducir el costo laboral. Desplazamiento de los procesos de ajuste hacia el mercado de trabajo.
<i>Estado</i>	Reformas estructurales, reduciendo su importancia en la economía. Flexibilización laboral.	Reducción drástica del empleo público nacional, sin una creación concomitante de nuevos empleos en el sector privado ni reconversión de la fuerza de trabajo. Desprotección de la clase trabajadora, subordinación de su posición a la lógica del mercado.
<i>Relación Salarial</i>	Flexible, "concurrential" o competitiva.	Desigualdades salariales y heterogeneización. Marginalidad y "ejército de reserva" crecientes.
<i>Formas de la Concurrencia</i>	Oligopolística y transnacionalizada. Disminución de la importancia de las PyMEs (la pesificación posterior favoreció la concentración de la propiedad).	Capacidad estructural de generación de empleos deteriorada, conformación de monopsonios.
<i>Inserción Internacional</i>	Periférica y dependiente. Estimulación de las importaciones de todo tipo durante el Plan de Convertibilidad. Importancia creciente de las exportaciones luego de la devaluación.	Se requieren costos laborales bajos para competir en el mercado internacional. El empleo creado es, en general, de baja calidad y en gran parte informal.
<i>Régimen de Acumulación</i>	Intensivo y extrovertido. Transnacionalizado y terciarizado. Menor importancia del sector industrial.	Estructura que promueve la sustitución de trabajo por capital y el ahorro de mano de obra en general.
<i>Fuente de Crisis</i>	Endógenas (necesidad creciente de financiamiento debido a la transnacionalización del aparato productivo, dependencia del mercado mundial, etc.) y exógenas (baja tolerancia del sistema a los shocks). Profundización de las crisis por políticas pro-cíclicas.	Traslado automático de crisis al mercado de trabajo, persistencia de las perturbaciones en el tiempo ("histéresis").

¹³ La idea de un Estado que asuma el rol de *ingeniero-sistema* (Boyer, 1992), en su intento de hacer coherente la dinámica de la acumulación, resulta incómoda, formalmente vacía y alarmantemente ahistórica, puesto que supone que el Estado se coloca por encima de las luchas de clases, en pos de la integración funcional del modo de producción.

4. El Empleo en los Noventa: Competencia *Ferpecta*

El resultado del significativo proceso de reorganización y concentración del capital, de las nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo y de la inserción periférica, fue la manifestación de desequilibrios en el mercado laboral mediante altas tasas de desocupación, hecho relativamente reciente, ya que comienza a inicios de la década de los noventa. Además de una pérdida de proporcionalidad entre el comportamiento del empleo y el crecimiento de la fuerza de trabajo¹⁴ (Gráfico 4), se observan otros tipos de problemas en el mercado de trabajo, como el fuerte aumento en las tasas de participación y de subocupación horaria, la coexistencia de trabajadores sin empleo con aquellos que cumplen jornadas de más de 60 horas semanales, un creciente sector informal, etc. Asimismo, los años noventa se destacan especialmente por la baja calidad de los empleos que se crearon, determinada principalmente por el bajo nivel de remuneraciones y la precariedad en la contratación.

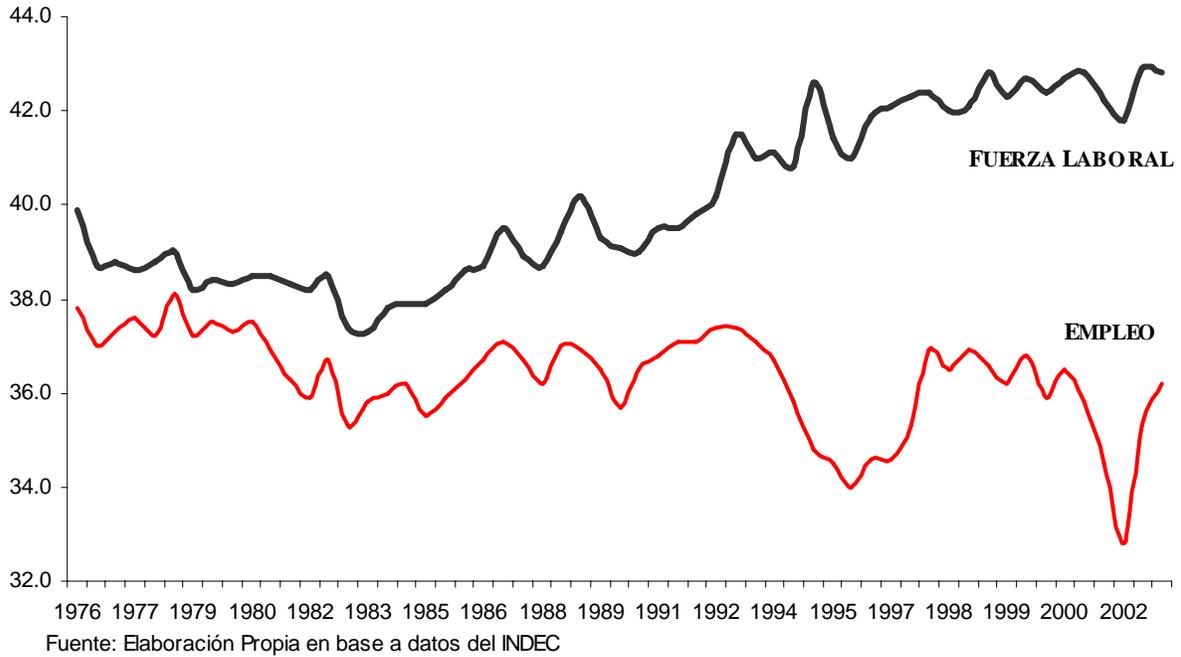
La explicación oficial ante la creciente tasa de desocupación en los inicios del Plan de Convertibilidad se centraba en que la tasa de participación en el mercado laboral había aumentado sensiblemente, y esto ocurría porque la gente percibía la existencia de oportunidades laborales atractivas. La idea básica era que, a pesar de la creciente tasa de desempleo, la economía seguía creciendo y creando empleos. Sin embargo, aunque la PEA en general aumentó notablemente desde finales del gobierno de facto, con una creciente *feminización* en su composición., y migraciones (internas e internacionales) de importancia, es poco discutible que el conflicto era mucho más profundo de lo presentado: la tasa de empleo no solo parece estancarse, sino presentar una leve tendencia negativa.

¹⁴ Aquí debe interpretarse por “fuerza de trabajo” la tasa de actividad (PEA/Población Total), y por “empleo” la tasa de empleo (Población Empleada/Población Total). Puede demostrarse que su diferencia es la tasa de desempleo en la población total (Población Desempleada/Población Total):

$$\frac{PEA}{POB} - \frac{PE}{POB} = \frac{(PE + PD)}{POB} - \frac{PE}{POB} = \frac{PD}{POB}$$

, siendo PEA = Población Económicamente Activa; POB = Población Total; PE = Población Empleada; PD = Población Desempleada. Dado que POB > PEA, esta tasa es sensiblemente menor a la tasa de desempleo “convencional”.

Gráfico 4. Tendencia del Empleo y la Fuerza de Trabajo



En efecto, el rasgo distintivo que caracteriza a la economía argentina durante la década de los noventa es una *debilidad en la generación de empleo e ingresos*, problema de matriz histórica y estructural que se hizo aún más grave y persistente con las reformas del Plan de Convertibilidad. Una de las manifestaciones de esta situación se observa comprobando la débil respuesta que tuvo el crecimiento económico en los noventa con respecto a la generación de empleo, a partir de la llamada *elasticidad empleo-producto*, que permitiría estudiar la tracción del proceso económico en el mercado laboral.

Esta variable se posiciona en los noventa en un valor de apenas 0.37 (Lozano y Raffo, 2004), indicando que se requería un crecimiento aproximado de 3% del producto para aumentar un 1% la tasa de empleo. Damill, Frenkel y Maurizio (2003), por otra parte, estiman que en los noventa una tasa de crecimiento del producto del 6% era necesaria para incrementar en un 1% la tasa de empleo a tiempo completo. Aquí puede comprobarse la dificultad de la economía argentina en la creación de empleos, particularmente de aquellos de buena calidad. A esto se suma el fenómeno comúnmente llamado “histéresis”: consecuentemente se observa, y un claro ejemplo es la crisis del Tequila a fines de 1994, que además de partir de altos niveles, los *shocks* macroeconómicos producirían nuevas oleadas de desempleo, persistiendo esta consecuencia una vez superada la perturbación. Es

decir, se evidencia a lo largo de los noventa que los efectos de la crisis macroeconómica parecen magnificar la brecha entre el empleo y la fuerza de trabajo.

La otra cara de este fenómeno se presenta en la estratificación de los empleos creados. Aunque el empleo creció en el conjunto de la economía en el periodo, no lo hizo en forma pareja en los distintos quintiles de ingreso: así, mientras que en los estratos medios y superiores el crecimiento del empleo fue considerable y en un 60-70% de tipo formal, los sectores de menores recursos debieron conformarse con un nivel de empleo menor y principalmente de carácter informal (10-20%). De esta manera, el incremento en el empleo se vio contrapesado por un fuerte deterioro en su calidad (Pérez, 2002).

Este cúmulo de efectos ha no hizo más que reforzar la operatividad del excedente de mano de obra sobre la dinámica salarial y macroeconómica. Dadas las particularidades que caracterizan esta oscura década para el empleo, es en ella cuando el desempleo funciona coercitivamente sobre la disciplina laboral con mayor plenitud, profundizando los procesos de heterogeneización y desproletarización de la fuerza de trabajo que tuvieron nacimiento en la década de los setenta.

5. Crisis y Reconstrucción del Modelo de Acumulación:

Aniquilar las reivindicaciones laborales, profundizar la marginalidad, conformar un “ejército industrial de reserva” y deprimir los salarios, fue la condición *sine qua non* del desarrollo argentino contemporáneo, instalando el principal instrumento de disciplinamiento de la clase trabajadora. De todas formas, en el periodo que va desde 1992 a 1994, y en menor medida de 1995 a 1998, el modelo de acumulación obtiene un fuerte consenso social, a partir de la coincidencia entre los intereses de los sectores del capital y de cierta expansión del consumo interno en buena parte de la sociedad.

Sin embargo, la inviabilidad del desarrollo establecido se hizo visible en los últimos años del Plan de Convertibilidad. De hecho, comienzan a manifestarse profundas asimetrías en la evolución de los precios y los patrones de producción, vinculadas esencialmente a la centralización y transnacionalización del aparato productivo. En el marco de una crisis provocada por la combinación de factores exógenos (el llamado “*sudden stop*”, o corte abrupto de financiamiento hacia los países periféricos) y endógenos (la necesidad creciente

de financiamiento externo a raíz de la transnacionalización del capital, la rigidez del compromiso monetario, etc.), se acentúan las contradicciones dentro de la cúpula económica, fundadas en una creciente heterogeneidad en los sectores vinculados al capital concentrado. En algunos círculos del *establishment* comienza a reconocerse que el Plan de Convertibilidad, si bien había logrado en forma exitosa contener la inflación, produjo una gran pérdida de competitividad; de ahí que la hipotética solución para la crisis hubiera sido promover fuertes incrementos en la productividad laboral (véase Carrera, 1999) para contrarrestar el atraso cambiario.

A su vez, a medida que la crisis se profundiza y se hace irreversible, comienzan a delinearse dos posibles “salidas” a la Convertibilidad. La primera de ellas, impulsada por grupos económicos locales y algunos extranjeros (principalmente europeos), proponía una significativa devaluación como forma de licuar las obligaciones en moneda extranjera y una revitalización del papel del Mercosur en la integración regional. La segunda, por el contrario, era inducida en general por el capital extranjero con el visto bueno de los organismos internacionales de crédito, y tenía como objetivo la dolarización de la economía y posterior inserción internacional a través del ALCA, como una “fase superior” de la Convertibilidad (Basualdo, op. cit.), en tanto constituía un instrumento más rígido que la caja de conversión. Entre ambas, la primera opción parecía más viable en el horizonte temporal, puesto que los márgenes con los que contaba una reproducción y exacerbación en las contradicciones originadas en las últimas décadas (es decir, una virtual dolarización de la economía), sin afectar la estabilidad social y del patrón de clases, eran marcadamente estrechos.

Desde el punto de vista de la sociedad argentina, la crisis de 1998-2002 significó un revés más en la posición de la clase trabajadora, que ya había experimentado por una década las consecuencias de las “exitosas” reformas estructurales. En efecto, las tasas de desempleo y subempleo volvieron a dispararse, pero ya no en un marco de estabilidad de precios, sino en un contexto inflacionario. A su vez, se encarecen los bienes de primera necesidad, acentuando los índices de pobreza e indigencia. Si bien, por su propia magnitud, no puede negarse que, en mayor o menor medida, todos los sectores resultaron afectados por la caída de la Convertibilidad, no es menos obvio que la crisis recayó fuertemente sobre las clases populares.

En ese sentido, puede entenderse el cese de pagos sobre la deuda externa, el abandono de la caja de conversión y la adopción con posterioridad de un tipo de cambio flexible como una manera de “purificar” las notables tensiones acumuladas en las esferas social y productiva. En efecto, si la paridad cambiaria ahogó progresivamente la estabilidad del patrón de acumulación, el “nuevo” modelo buscaba una mayor flexibilidad para absorber la inestabilidad propia de una estructura productiva organizada de manera anárquica. El discurso del gobierno entrante se funda en una suerte de *neodesarrollismo*, basado en el establecimiento de alianzas con amplios sectores del capital interno. Este deseo expreso de conformar un modelo económico a partir de una burguesía nacional beneficiada por las nuevas condiciones macroeconómicas, sin embargo, debe coexistir con facciones del capital transnacionalizado, que había crecido durante las décadas anteriores y que había llegado a tener un peso del 60-70% sobre el PBI nacional. En todo caso, lo que se pretendía era que quienes marcaran el paso sean más bien los *industriales locales*, tanto exportadores como ligados al mercado interno, y no los sectores ligados a las finanzas, las compañías privatizadas de capital extranjero y los grandes exportadores agrarios.

En el propio discurso de asunción, el Dr. Kirchner asegura “haber tomado nota” de los aspectos del capitalismo argentino que son insalubres para la ciudadanía, y declara la “muerte del modelo neoliberal”. Sin embargo, la reorganización del desarrollo argentino en los años posteriores al Plan de Convertibilidad no resulta especialmente novedosa: un fuerte proceso de crecimiento asentado en la sustitución de importaciones y en sectores fuertemente beneficiados tras la devaluación (textiles, indumentaria, metalúrgicas, agricultura, etc.), a la vez que comienzan las iniciativas para “reinsertar al país en el mundo” (es decir, reestablecer los nexos con el capital financiero). Ni la estructura de los mercados, ni la regulación específica de la fuerza de trabajo fueron afectadas por la hipotética “tercera vía” del nuevo gobierno, con el argumento de que, en principio, un “plan de emergencia” era necesario para dejar atrás la crisis (es decir, un *neo-efecto derrame*).

En ese sentido, el aparato discursivo, la política y el tramado ideológico del modelo post-Convertibilidad *no se pueden entender más que como emergentes del proceso mismo*. Es decir, como una forma de supervivencia de los antiguos regímenes de modernización, flexibilización y explotación laboral. Esto resulta evidente al observar el comportamiento de mediano plazo de ciertas variables y su posicionamiento tras la crisis: la capacidad

adquisitiva de los trabajadores se redujo en los últimos 35 años un 60% con relación al nivel salarial de 1970 y, tras la devaluación, la canasta familiar se incrementó más de un 74%¹⁵; el salario real cayó alrededor de un 40%. La distancia entre el quintil más rico y el más pobre continuó aumentando. En cuanto a las tasas de desempleo y subempleo, éstas ascendieron en forma combinada en el 2002 a un 40% (22% y 18%, respectivamente), en tanto que en la actualidad se acercan al 30% (14% y 16%, respectivamente), aún sin tomar en cuenta fenómenos como el “subempleo invisible” o los trabajadores “desalentados”.

Frente a una situación dramática en el campo social y en el mercado de trabajo, el nuevo gobierno se planteó una recomposición en la posición de los asalariados en cuanto a la distribución del valor creado y la regulación del uso de la fuerza de trabajo. En el campo material, sin embargo, no se verifican modificaciones sustanciales en la dinámica laboral y productiva, más allá de ciertos intentos tibios de reorganizar la negociación colectiva a partir de la elevación de los salarios mínimos de convenio (usualmente inoperantes en un modelo productivo con un sector informal que crea más de la mitad de los empleos) o de redes precarias de asistencia social para disminuir la capacidad de lucha de las organizaciones laborales. Aún más, pueden entenderse los nuevos planes sociales de “trabajo productivo” como la búsqueda de un piso salarial por debajo de los convenios que haga descender las condiciones laborales actuales. Estos “emprendimientos productivos” se enmarcan sin vueltas en la clase de crecimiento económico y modelo de generación de empleo que el Estado desea llevar a cabo.

Es en ese sentido que puede entenderse al estancamiento actual en las tasas de desempleo, tras una recuperación esperable tras la crisis (al momento de finalizar este trabajo, la tasa era del 13%, de acuerdo al INDEC), y el prolongamiento, cuando no agudización, de las condiciones laborales imperantes en la década anterior, como una consecuencia de dejar intacta la estructura laboral y productiva, puesto que los niveles de crecimiento necesarios para alcanzar niveles de empleo y salarios aceptables deberían ser elevados y prolongarse en el tiempo. Bajo el argumento de una crisis heredada, el nuevo modelo busca una virtual conciliación de clases. El Estado desea dejar en claro que “se ha salido de la crisis”. Pero, ¿en qué dirección se ha salido? Mientras tanto, el reformado patrón de acumulación ha establecido de manera endogámica sus prioridades.

¹⁵ *Ámbito Financiero*, 24/12/03.

6. Reflexiones Finales

En el marco de la crisis abierta en la economía mundial hacia la década de 1970, la intensa pugna entre el capital y el trabajo propició un replanteo profundo de las condiciones de intercambio y producción en el ámbito nacional. En ese contexto, se hizo evidente la necesidad de asegurar la sustentabilidad de las tasas de ganancia a partir de un excedente de mano de obra, en orden de mediar como elemento debilitador de la clase trabajadora.

A partir de un modelo de acumulación basado en la valorización financiera, la desindustrialización y la concentración del ingreso, la necesidad de una masa marginal estable fue la condición *sine qua non* para garantizar la consolidación del nuevo patrón de acumulación. De allí que resulte indispensable considerar al desempleo como un proceso estructural de largo plazo, antes que como un fenómeno meramente idiosincrático del mercado de trabajo.

Las reformas estructurales impulsadas en los noventa, con base en el llamado Plan de Convertibilidad, agravaron los problemas de matriz histórica, profundizaron la marginalidad, anularon las reivindicaciones laborales y acentuaron la desigualdad social. No creemos conveniente, por otra parte, caracterizar a la década pasada como una *paradoja económica*, en tanto, a pesar de las tasas de crecimiento experimentadas durante esos años, se condujo a una degradación de la clase trabajadora; o a las tasas de desempleo registradas como *efectos indeseados* de las reformas estructurales. Por el contrario, el propósito de este trabajo es remarcar la necesidad de mantener una “mayoría silenciosa” como elemento depresor de las reivindicaciones laborales y el rol explícito de la clase asalariada en los requerimientos del capital concentrado.

En ese sentido, y como apuntaba Marx (1970 [1847]), “cada día se vuelve más claro que las relaciones de producción en las que se mueve la burguesía no tienen un carácter unitario, un carácter simple, sino dual; que en las mismas relaciones en que se produce la riqueza se produce, asimismo, la miseria; que en las mismas relaciones en que se opera un desarrollo de las fuerzas productivas, se desarrolla una fuerza productiva de represión; que estas relaciones sólo producen la *riqueza burguesa*, es decir la riqueza de la clase burguesa, al aniquilar continuamente la riqueza de ciertos integrantes de esta clase y al producir un proletariado en crecimiento constante”.

Tras la ruptura del anterior régimen, se ha consolidado un “proyecto nacional”, que no desea otra cosa que mantener e incluso profundizar el patrón de acumulación en vigor como el instrumento más idóneo para neutralizar a los sectores populares. De hecho, cabe destacar que la mayoría de los sectores que lo impulsan (burguesía nacional incluida) se originaron y expandieron en base a la desindustrialización, la especulación financiera y la concentración del ingreso nacional. Un ligero análisis es suficiente para comprender el carácter estratégico de los planteos señalados por los cuadros dominantes, cuyo principal interés es remarcar la hegemonía por parte del capital concentrado y la profundización de las condiciones de dominación de estos sectores sobre el resto de la sociedad.

Es necesario contraponer estas dos expresiones, “desempleados” y “dominados”. Muy posiblemente, éstas remitan en términos objetivos, cuantificables o sociológicos a sujetos similares. Sin embargo, en términos semánticos no significan lo mismo. Dominados repone una relación de conflicto entre alguien que domina y alguien que es dominado, establece una relación política y social de desigualdad. Desempleados, en cambio, no supone esta relación; supone, en cambio, un dato cuantificable. Sin duda que la palabra “desempleados” designa un nivel, una diferencia; pero no está presente una relación histórico-política. Un desempleado no es otra cosa que una serie de condiciones observables soportadas por un individuo. Por ello es que en forma usual se menciona al “flagelo del desempleo” ¿Qué es un flagelo? Una enfermedad. La cuestión es curarlos, o desaparecerlos ¿Y qué es lo que causa el desempleo? ¿Un castigo divino? ¿O determinadas relaciones económicas, históricas y políticas que producen el señorío del capital sobre la clase trabajadora?

La Plata, 20 de Junio de 2005

Referencias Bibliográficas

- [1] Aglietta, M. y Orlean, A.: *La Violencia de la Moneda*. Siglo XXI Editores, 1990.

- [2] Azpiazu, D. y Schorr, M.: “Los Impactos Regresivos de las Privatizaciones en la Argentina: ¿Errores de Diseño o Funcionalidad Frente a los Intereses del Poder Económico?”. En *La Economía Argentina y sus Crisis (1976-2001): Visiones Institucionalistas y Regulacionistas*. Miño y Dávila, 2004.

- [3] Basualdo, E.: *Modelo de Acumulación y Sistema Político en la Argentina*. Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, 2001.

- [4] Battistini, O., Féliz, M. y Deledicque, M.: “Las Reglas del Juego en un Nuevo Régimen de Acumulación”. En *Diagnóstico General sobre el Empleo y la Generación de Ingresos (Periodo 1989-2000)*. CEIL, 2002.

- [5] Boyer, R.: *La Teoría de la Regulación. Un Análisis Crítico*. Alfons el Magnànim, 1992.

- [6] Boyer, R.: “¿Por Qué el Empleo Difiere en el Transcurso del Tiempo y entre Países? Una Respuesta Institucional a la luz de la Teoría de la Regulación”. En *Desempleo y Políticas de Empleo en Europa y Estados Unidos*. CEIL-PIETTE-CONICET, 1998.

- [7] Carrera, J.: “Condiciones para Salir de la Recesión”. En *Realidad Económica 167*. IADE, 1999.

- [8] Damill, M., Frenkel, R. y Maurizio, R.: *Políticas Macroeconómicas y Vulnerabilidad Social. La Argentina en los Años Noventa*. Cuadernos de la CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo 135, 2003.

- [9] Féliz, M. y Pérez, P.: “Conflicto de Clase, Salarios y Productividad”. En *La Economía Argentina y sus Crisis (1976-2001): Visiones Institucionalistas y Regulacionistas*. Miño y Dávila, 2004.
- [10] Klein, N.: *No Logo, el Poder de las Marcas*. Paidós, 2001.
- [11] Lozano, C. y Raffo, T.: *Mercado de Trabajo: Estructura Actual, Evolución Reciente, Situación Regional y Perspectivas*. Documento de Trabajo CTA, 2004.
- [12] Maddison, A.: “Growth and Slowdown in Advanced Capitalists Economies: Techniques of Quantitative Assessment”. En *Journal of Economic Literature Vol. XXV*, 1987.
- [13] Marx, K.: *La Miseria de la Filosofía*. Signos, 1970.
- [14] Miotti, L y Quenan, C.: “Análisis de las Grandes Crisis Estructurales: el Caso de la Argentina”. En *La Economía Argentina y sus Crisis (1976-2001): Visiones Institucionalistas y Regulacionistas*. Miño y Dávila, 2004.
- [15] Neffa, J. C.: *Los Paradigmas Productivos Taylorista y Fordista y su Crisis*. CEIL-PIETTE-CONICET, 1998a.
- [16] Neffa, J. C.: *Modos de Regulación, Regímenes de Acumulación y sus Crisis en Argentina (1880-1996)*. CEIL-PIETTE-CONICET, 1998b.
- [17] Nielsen, K.: “Towards a Flexible Future – Theories and Politics”. En *The Politics of Flexibility*. Edward Elgar, 1991.
- [18] Panitch, L. y Gindin, S.: “Global Capitalism and American Empire”. En *The New Imperial Challenge*. C. Leys, 2004.

- [19] Pérez, P.: “El Mercado de Trabajo en la Década de 1990”. En *Diagnóstico General sobre el Empleo y la Generación de Ingresos (Periodo 1989-2000)*. CEIL, 2002.
- [20] Petit, P.: “Tecnología y Empleo: lo que Cambió con las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC)”. En *Desempleo y Políticas de Empleo en Europa y Estados Unidos*. CEIL-PIETTE-CONICET, 1998.
- [21] Souza, P. R.: “Salario y Mano de Obra Excedente”. En *El Sector Informal en América Latina: Dos Décadas de Análisis*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1980.