

VII. La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales*

1. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS

La debacle del 2001 fue la conclusión de una profunda y prolongada crisis económica y social, que comenzó tres años antes y provocó una reducción de aproximadamente el 20% del Producto Bruto Interno (PBI). Esta crisis no sólo implicó la implosión de la convertibilidad (tasa de cambio fija y convertible) sino que fundamentalmente constituyó la expresión del agotamiento definitivo del patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera que puso en marcha, a sangre y fuego, la dictadura militar entre 1976 y 1982 y continuó durante los gobiernos constitucionales que la sucedieron.¹

Es insoslayable subrayar que durante esa prolongada crisis se desplegaron por parte de los sectores dominantes dos propuestas alternativas a la convertibilidad que fueron conducidas por las fracciones del capital centrales en la valorización financiera, como fueron los grupos económicos locales, por un lado, y los acreedores externos y el capital extranjero, por otro. Los primeros, cuya expresión política estuvo constituida por la alianza de Duhalde y Alfonsín, enarbolaron la devaluación como vía de escape al régimen vigente, ya que les permitía multiplicar en forma proporcional los capitales que habían

* Este capítulo fue elaborado por Eduardo M. Basualdo, miembro de la Comisión Directiva del CELS, investigador del CONICET y Coordinador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Sede Académica Argentina. El autor agradece los interesantes comentarios y sugerencias realizados por Daniel Azpiazu, Victoria Basualdo y Horacio Verbitsky.

1 Las características básicas y las etapas del patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera (1976-2001) se encuentran analizadas en: Eduardo M. Basualdo, *Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO/Siglo XXI Editores Argentina, 2006.

fugado al exterior durante las décadas anteriores. Por el contrario, las fracciones del capital extranjero, cuyos representantes políticos eran el FMI y el Banco Mundial, postulaban como la salida idónea de la convertibilidad la que había adoptado poco tiempo antes Ecuador, es decir, la dolarización de la economía local. Como ocurría con la alternativa devaluacionista, no se trataba de una política que intentaba beneficiar al conjunto social, o al menos repartir equitativamente los costos, sino asegurar el valor patrimonial de sus activos fijos (empresas y acreencias) en dólares.

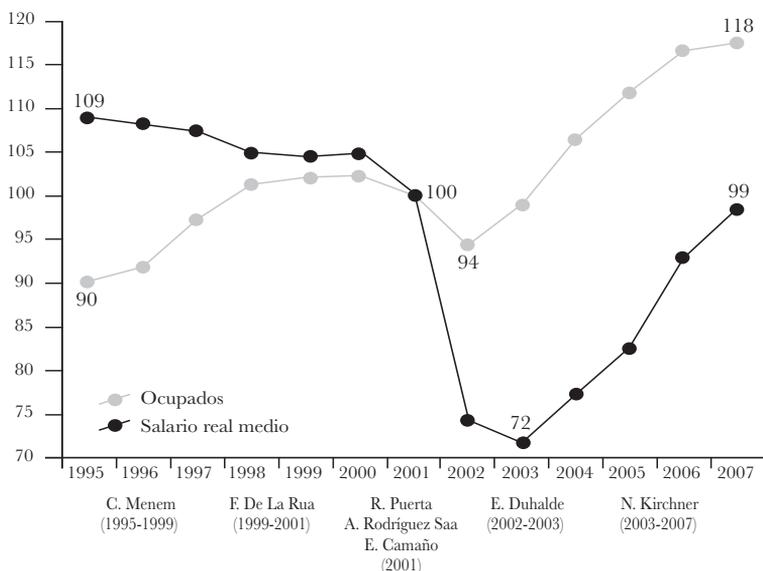
Como es público y notorio, la salida devaluacionista de la convertibilidad fue el epílogo de la más profunda y trágica revancha clasista que llevaron a cabo los sectores dominantes en la Argentina moderna. Su aplicación no sólo desencadenó una redistribución de la riqueza existente sino una debacle en términos de los ingresos, en las cuales los sectores populares estuvieron nuevamente en el epicentro del fenómeno.

Al respecto, tal como se constata en el gráfico n° 1, en 2002 se registró una reducción de la ocupación equivalente a 800.000 personas en términos absolutos, mientras que la desocupación superaba el 20% y más del 30% si se agrega la subocupación. La caída del salario real (definido como el cociente entre el salario nominal y el índice de costo de vida) no fue menos dramática, ya que alcanzó a casi el 30% en 2002 y se deterioró aún más al año siguiente. Se trató de una hecatombe social que provocó una sucesión de presidentes y obligó a poner en marcha medidas de emergencia inéditas, como el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, para asegurar la “governabilidad”.

En el marco del acentuado proceso de crecimiento que comenzó en 2003, se ha registrado una notable recomposición del salario real promedio y de la ocupación de mano de obra. Es indudable que la reactivación de la producción industrial y de la construcción tuvieron un impacto de primer orden de importancia en el descenso de la desocupación (hacia fines de 2007 se ubica alrededor del 8% de la población económicamente activa), especialmente por el mantenimiento de un elevado coeficiente de empleo/producto en esas actividades económicas. No menos importante durante los últimos años ha sido la recomposición salarial que, incluso, fue más acelerada en términos de los ingresos de los trabajadores no registrados que de los que trabajan “en blanco”. De allí que en 2007 la ocupación haya sido el 16% más elevada que en el primer año del siglo, y que el salario real haya sido prácticamente igual al que regía en ese mismo año.

Gráfico N° 1

Evolución de la ocupación y el salario real promedio, 1995-2007 (primer semestre)
(2001 = 100)



Fuente: Elaboración propia sobre la información del Ministerio de Economía de la Nación y FIDE.

Es indudable que tanto la recomposición de la ocupación como el aumento del salario real promedio no fueron el resultado de la “mano invisible” del mercado sino de la política que adoptó la actual gestión gubernamental en pos de la reactivación económica en general y de la reindustrialización en particular. Su férrea defensa, en contra de las concepciones dominantes, permitió mantener un alto ritmo de crecimiento económico y de generación de empleo. El aumento del salario mínimo, vital y móvil, la incorporación de los aumentos de salario de suma fija al salario básico, el impulso para que se retomaran las negociaciones colectivas de trabajo, la derogación de la denominada “Ley Banelco” a través de la ley 25.877 de 2004, que intenta reordenar el mercado laboral, el aumento de las jubilaciones mínimas, etc.,² fueron todas medidas que impulsaron una drástica reversión de

2 Una enumeración de las principales medidas introducidas en la legislación laboral entre 2003 y 2007, pueden consultarse en CENDA, “El trabajo en la Argentina”, Informe Trimestral N° 13, Buenos Aires, primavera 2007.

la crítica situación imperante hace largo tiempo, que se agravó acentuadamente a partir de 2002.

Sin embargo, cuando estas transformaciones en el mercado de trabajo se traducen, sobre la base de las mismas estadísticas, en términos de la distribución del ingreso, se constata una situación sorprendente que no parece estar en consonancia con esas modificaciones. En efecto, tal como se refleja en el gráfico n° 2, la participación de los asalariados en el ingreso en el año 2007 (28%) es significativamente inferior a la vigente en 2001 (31%), es decir, a la que estaba vigente antes de la crisis de la convertibilidad y la valorización financiera.³

No deja de ser paradójico que cuando el salario real es equivalente al que regía antes de la crisis de 2002 y la ocupación superior en el 16%, la participación de los trabajadores en el ingreso es el 11% más reducida que la vigente en 2001. La explicación a esta aparente contradicción se encuentra en que el PBI no solamente creció en forma continuada a tasas sumamente elevadas (entre el 8% y el 9% anual) entre 2002 y el 2007, sino que aumentó claramente por encima de la combinación de salario real y ocupación (masa salarial).

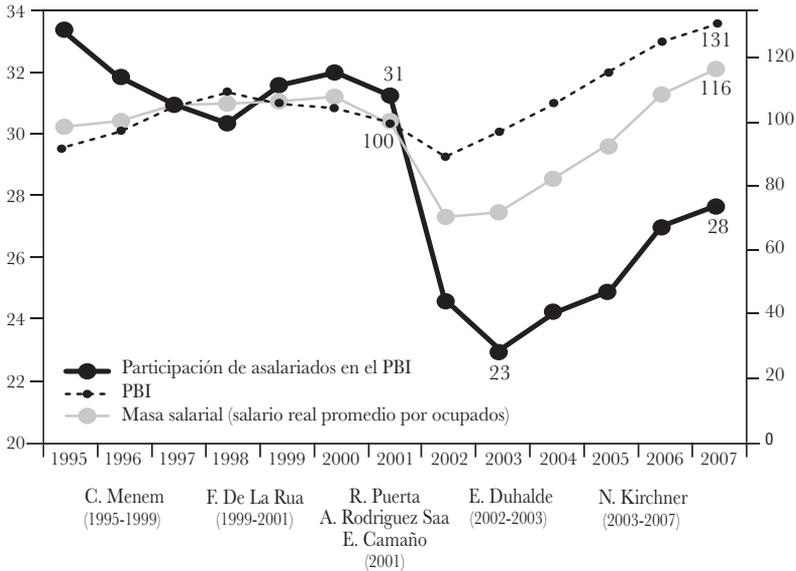
En efecto, en el mismo gráfico n° 2 se verifica que mientras el PBI aumentó el 31% entre 2001 y 2007, la masa salarial (equivalente al salario real por la ocupación) lo hizo sólo en el 16%. Se trata de procesos definitorios en

3 Para la estimación de la participación de los ocupados en el PBI se utilizó información oficial proveniente de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC. En primer lugar se estimó la masa salarial, que es el resultado de multiplicar la cantidad de ocupados por el salario anual promedio de los mismos. Para esta estimación se utilizó la serie de población ocupada en el total del país suministrada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC hasta 2005, para los años posteriores se extrapola la serie según la evolución de la tasa de empleo en el total de aglomerados urbanos elaborada a partir de la encuesta permanente de hogares (EPH-INDEC). Por otra parte, la estimación del salario medio de los ocupados se realizó considerando la evolución de las remuneraciones medias suministrada por FIDE hasta el año 2001, y para los años posteriores se consideró la información suministrada por la EPH-INDEC para los principales aglomerados urbanos. Dichos salarios se anualizaron y se estimaron en términos reales utilizando el índice de precios al consumidor (IPC). Este procedimiento permitió determinar la evolución de la masa salarial en términos reales a lo largo del período en consideración, para posteriormente calcular su incidencia en el PBI a precios constantes y obtener, mediante el cociente entre la masa salarial y el PBI, la participación de los asalariados en el ingreso.

la evolución de la participación de los asalariados en el ingreso, porque la misma es el resultado del cociente entre la masa salarial (ocupación por salario real) y el PBI (equivalente al valor agregado o el ingreso generado anualmente en el país). En otras palabras, debido a la recuperación que registraron el salario real y la ocupación durante los últimos años, las condiciones de vida de la clase trabajadora para el año 2007 son mejores que durante la crisis e incluso que antes de ella (2001), pero su participación en el valor agregado (en la distribución del ingreso) es menor, porque el PBI creció más que la masa salarial. Visto del otro lado, se puede decir entonces que el capital está en mejores condiciones que antes debido a que se apropió a través de sus ganancias de una porción mayor del valor agregado generado anualmente, registrándose una participación creciente del mismo en el ingreso.

Gráfico N° 2

Evolución de la participación de los asalariados, el PBI y la masa salarial 1995-2007 (primer semestre) (2001 = 100)



Fuente: Elaboración propia sobre la información del Ministerio de Economía de la Nación y FIDE.

2. LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

El hecho de que sea posible que se registren mejoras palpables en las condiciones de existencia de los trabajadores y que al mismo tiempo descienda la participación de los mismos en la distribución del ingreso, está indicando que en su determinación no sólo cuentan el nivel del salario y de la ocupación, sino que también la productividad del trabajo constituye otro elemento de fundamental importancia.

En realidad, esos dos procesos pueden coexistir porque la participación de los trabajadores en el ingreso es una función de la relación que se establece entre el salario real y la productividad del trabajo,⁴ la cual fue drásticamente redefinida durante el cuarto de siglo (1976-2001) en que estuvo vigente la valorización financiera, expresando uno de los grandes logros de la revancha clasista que implementaron los sectores dominantes a partir de la dictadura militar.

Con el propósito de aprehender la naturaleza de los cambios en la relación de ambas variables, en el gráfico n° 3 se exponen sus respectivas trayectorias entre 1969 y 2007, considerando como base los valores del año 1976, que constituyen la divisorio de aguas entre dos situaciones contrapuestas. En términos generales, estas evidencias indican de una manera contundente que

4 La importancia del tema amerita una demostración de esta afirmación mediante el desarrollo de algunas ecuaciones simples. Asumiendo que: pl = productividad; va= valor agregado; o = nivel de ocupación; s = salario medio real; pa = participación de asalariados en el ingreso.

Sobre esta base, la definición de la productividad del trabajo nos indica que la misma es igual al valor agregado generado por cada trabajador, es decir que:

$$pl = va/o$$

Por lo tanto,

$$1. va = o \cdot pl$$

Por otra parte, la participación de los asalariados es igual al salario medio por la cantidad de ocupados sobre el valor agregado, es decir que:

$$pa = s \cdot o/va$$

En consecuencia,

$$2. va = s \cdot o/pa$$

Igualando ambas ecuaciones, obtenemos que :

$$o \cdot pl = s \cdot o/pa, \text{ que es equivalente a}$$

$$3. pa = s \cdot o/pl \text{ x } o = s/pl$$

Es decir que la participación de los asalariados en el ingreso está en función de la relación entre el salario medio y la productividad (pa=f [s, pl]).

durante el transcurso de la hegemonía de ese patrón de acumulación que se sustentó en la valorización financiera se produjo un giro copernicano en la relación que mantenían el salario real y la productividad del trabajo. Mientras que hasta 1976 el salario evolucionaba por encima de la productividad, a partir de ese año comienza a moverse por debajo de ella, proceso que se consolida desde mediados de la década de 1980, en tanto la brecha entre ambas variables se agranda de una manera ostensible.

Resulta evidente que el origen de esta transmutación no radica en que se produjeron modificaciones sustantivas en la productividad, sino en el meteórico descenso del salario real a partir del golpe militar de 1976. Efectivamente, si bien la productividad exhibe, con sus más y sus menos, una tendencia creciente, la trayectoria descendente del salario real es decisiva en esa reversión e indica de una manera contundente la existencia de una nueva pauta distributiva que comenzó brutalmente durante la dictadura militar, pero que se profundizó durante los gobiernos constitucionales que la sucedieron, convalidando el éxito dictatorial de que la trayectoria del salario se ajuste a valores totalmente diferentes de los prevalecientes durante la segunda etapa de sustitución de importaciones.

A pesar de que esta aproximación general a la evolución de la relación entre el salario real y la productividad es decisiva para aprehender la profunda y regresiva transformación en la relación entre el capital y el trabajo en la Argentina, una rápida revisión de las etapas por las que transitó resulta insoslayable porque allí se encuentra la posibilidad de analizar ciertos procesos que son relevantes para comprender la encrucijada que enfrentan actualmente los sectores populares y los trabajadores en particular.

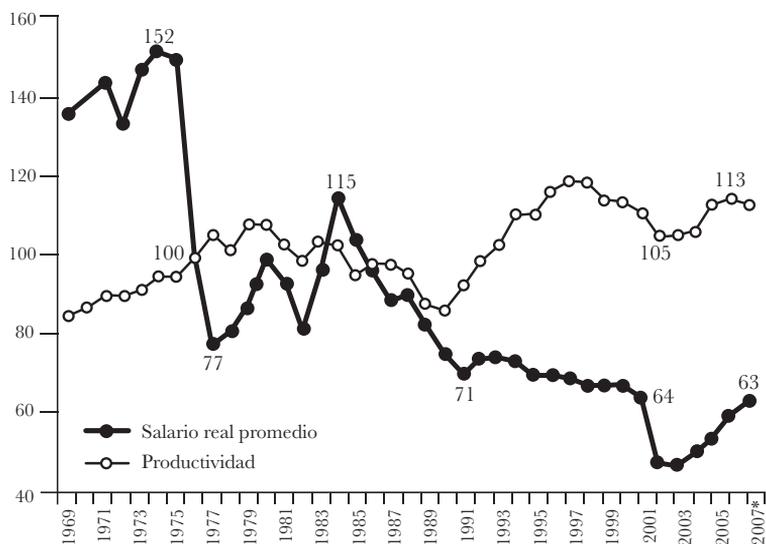
Al respecto, cabe señalar que la evolución del salario real por encima de la productividad entre 1960 y 1975 expresa la situación vigente durante la segunda etapa de sustitución de importaciones y, específicamente, la situación imperante durante la década de mayor crecimiento industrial ininterrumpido (1964-1974), a pesar de las diversas dictaduras militares que se sucedieron en ese entonces.

No es el momento apropiado para analizar las razones de este relevante logro de los trabajadores, problemática que se abordará más adelante, pero sí de destacar algo más básico de gran importancia en la actualidad. En tanto la participación de los asalariados en el ingreso es una función del cociente entre el salario real y la productividad, la condición *sine qua non* para que ésta se incremente es que el salario evolucione tendencialmente, más allá de alteraciones circunstanciales, por encima de la productividad del trabajo. Si lo hace por debajo, desciende, y si ambas variables varían de igual forma, la par-

ticipación de los asalariados permanece inamovible. De allí que durante el decenio mencionado (1964-1974) se haya registrado una redistribución del ingreso favorable a los asalariados, y por esta misma razón es que en la actualidad los empresarios proponen que los incrementos salariales iguallen a la variación de la productividad, ya que eso les garantizaría que la participación de los trabajadores en el ingreso quedaría fija en sus valores históricos más reducidos, abismalmente distanciados del 50/50 entre el capital y el trabajo de otras épocas, a pesar de estar creciendo el PBI a tasas que oscilan entre el 8% y el 9% anual.

Gráfico N° 3

Evolución del salario real promedio y de la productividad del trabajo (1969-2001)
(1976=100)*



* Todos los valores son promedios anuales, salvo el año 2007 que comprende únicamente al primer semestre

Fuente: Elaborado en base a la información del BCRA, INDEC y FIDE

Las evidencias son contundentes en indicar que a partir del mismo inicio de la dictadura militar se modificaron drásticamente las condiciones de vida de los sectores populares mediante, entre otras cuestiones, un derrumbe del salario real, implementado a través del congelamiento de los salarios en una

etapa de alta inflación y eliminación de las retenciones a las exportaciones agropecuarias. Rodolfo J. Walsh, en su "Carta abierta de un escritor a la Junta Militar", de marzo de 1977, describió vívida y precisamente ese proceso al señalar:

En la política económica de ese gobierno debe buscarse no sólo la explicación de sus crímenes, sino una atrocidad mayor que castiga a millones de seres humanos con la miseria planificada. En un año han reducido ustedes el salario real de los trabajadores al 40%, disminuido su participación en el ingreso nacional al 30%, elevado de 6 a 18 horas la jornada de labor que necesita un obrero para pagar la canasta familiar, resucitando así formas de trabajo forzado que no persisten ni en los últimos reductos coloniales [...]. Congelando salarios a culatazos mientras que los precios suben en las puntas de las bayonetas, aboliendo toda forma de reclamación colectiva, prohibiendo asambleas y comisiones internas, alargando horarios, elevando la desocupación al récord del 9% y prometiendo aumentarla con 300.000 nuevos despidos, han retrotraído las relaciones de producción a los comienzos de la era industrial y cuando los trabajadores han querido protestar los han calificado de subversivos, secuestrando cuerpos enteros de delegados que en algunos casos aparecieron muertos, y en otros no aparecieron.

Contra todas las expectativas que despertó el retorno de los gobiernos constitucionales, las modificaciones introducidas por la dictadura militar en este aspecto no sólo no se repararon sino que se agravaron, especialmente luego del breve interregno en que B. Grinspun ocupó la cartera de economía entre 1983 y 1985, momento en el que, por única vez entre 1976 y 2003, la evolución de los salarios supera claramente la variación de la productividad del trabajo. Sin duda, la situación se vuelve patética durante la década de 1990, cuando el salario real continúa descendiendo y la productividad se eleva, pero con la crisis de 2001/2002 la disparidad se acentúa, al disminuir el salario mucho más aceleradamente que la reducción de la productividad del trabajo.

En este contexto, cabe llamar la atención sobre otras modificaciones que irrumpen a partir de 2001, están relacionadas con la mutación de los precios relativos y que tienen suma importancia en la actualidad. Para plantear esta nueva problemática es imprescindible incorporar antes el concepto y la forma de medir el costo salarial y su relación con el salario real. Como se

sabe, la evolución del salario real expresa las posibilidades de existencia que tienen los asalariados a partir de la remuneración que obtienen por la venta de su fuerza trabajo, por esa razón, se mide mediante el cociente entre el salario nominal y el índice de precios al consumidor. No obstante, es de hacer notar que asegurar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo es uno de los atributos del salario; el otro consiste en que ese mismo salario opera, desde el punto de vista del empresario, como un costo. En consecuencia, el costo salarial es uno de los ítems que integran la estructura de costo de las empresas, cuya importancia es variable, según la actividad de que se trate, aunque generalmente siempre es significativo. Se mide, mediante la división entre el mencionado salario nominal, pero ahora en relación con los precios que reflejan los ingresos percibidos por las empresas, es decir, el índice de precios mayoristas, en general, y los correspondientes a cada sector de actividad, en particular.

Con el propósito de analizar la situación imperante durante los últimos años, en el gráfico n° 4 se expone la evolución de la productividad, el salario real y el costo salarial entre 1999 y el primer semestre de 2007, considerando, como se hizo anteriormente, el año 2001 como año base. Bajo estas condiciones, las evidencias empíricas disponibles indican que entre 2001 y 2007 la productividad del trabajo se elevó el 2%, mientras que el salario real (tal como se indicó precedentemente) está el 1% por debajo del valor alcanzado en 2001, y finalmente el costo salarial nada menos que el 33% por debajo del nivel alcanzado en el año base.⁵

La notable deflación relativa del costo salarial esta asociada a la diferente trayectoria que tuvieron los precios minoristas (que determinan el comportamiento del salario real y que aumentaron desde el año 2001 el 81% aproximadamente), y los precios mayoristas (que ocasionan modificaciones en el costo salarial y se incrementaron desde 2001 el 168%), debido a la aplicación de un conjunto de políticas estatales que ameritan ser mencionadas.

Como es notorio, a partir de la salida de la convertibilidad se desplegó una acentuada modificación en los precios relativos de la economía. Si bien la más destacada fue la mayor devaluación del tipo de cambio real que se realizó hasta el momento en la economía local, hubo otros muy significativos

⁵ Un análisis de la evolución del costo salarial y la productividad, así como de otros aspectos del comportamiento del mercado de trabajo, se encuentran en Lindenboim, J., "Calidad del empleo y remuneraciones: el desafío actual", *Revista Realidad Económica* N° 228, Buenos Aires, 2007.

como el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos que fue el resultado de una combinación de acciones estatales.⁶ Por un lado, la negativa estatal a convalidar incrementos de tarifas e incluso obligar a retrotraer los aumentos en los productos energéticos, como en el caso de los combustibles, o importarlos cuando no había suficiente producción interna, como ocurrió con el gas-oil. Por otro lado, otorgar subsidios a determinados servicios públicos para impedir que no se registraran incrementos en sus tarifas, siendo el caso más conocido, pero no el único, el del transporte público, y dentro de éste el de los ferrocarriles.

Este breve e imperfecto recuento viene al caso porque los servicios públicos tienen una incidencia considerable dentro de los precios minoristas pero no se computan directamente dentro de los precios mayoristas. En otras palabras, la política de contención de las tarifas de los servicios públicos permitió que se elevara el salario real pero no ocurrió lo mismo con el costo salarial, porque aquéllos forman parte de los precios minoristas pero están excluidos de los mayoristas. De esta manera, se beneficiaron los trabajadores y también los empresarios, porque mantuvieron bajos sus costos salariales por esa política de contención, que en varias ocasiones comprometió subsidios estatales.

Es muy probable que esta política hubiera sido igual o más contundente, pero sin duda menos conflictiva, si hubiese tenido fuerza de ley, porque en ese caso hubiese sido el resultado de la participación de diversos sectores sociales e instituciones (usuarios, organismos de control, Defensoría del Pueblo, etc.) y, en consecuencia, su consenso hubiese sido difícilmente discutible. Alternativa que podría haberse plasmando si el Poder Legislativo hubiera tratado los proyectos de ley enviados por el Poder Ejecutivo sobre el régimen nacional de servicios públicos y los entes reguladores de los mismos.

La otra línea de política estatal fue el acuerdo con los supermercados para aminorar el incremento de los precios minoristas, especialmente los que conforman la canasta básica. A ello se le suma el control directo e indirecto sobre las empresas formadoras de precios e incluso los controles para garantizar la transparencia de determinados mercados, como fue el caso del Mer-

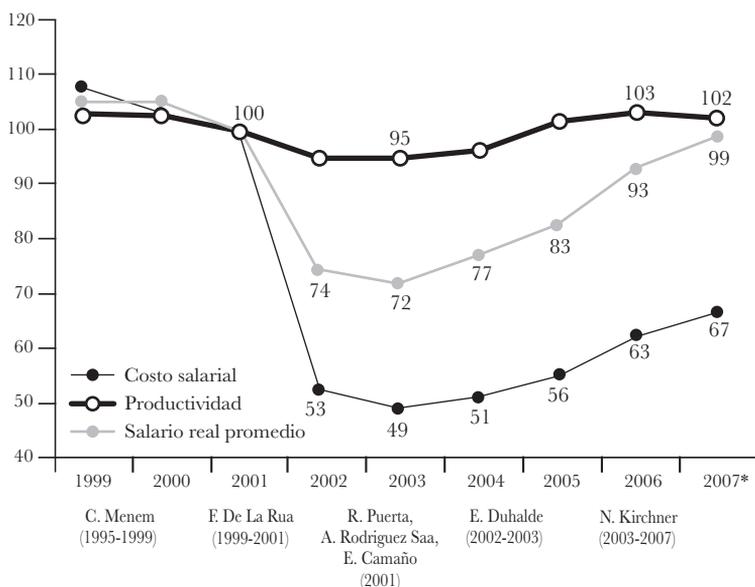
6 Un interesante análisis de la evolución del mercado de trabajo, así como de la retracción de los servicios públicos en el nivel de actividad económica durante los últimos años, se encuentra en Arceo, N., Monsalvo, P. y Wainer, A., *Empleo y salarios en Argentina: una visión de largo plazo*, Colección Claves para Todos, Buenos Aires, 2007.

cado de Liniers en materia de carnes. Ciertamente, se trata de una política resistida con ahínco por el sector empresarial y también jalonada con notables arbitrariedades estatales relacionadas con la intervención del INDEC y la manipulación de la información allí generada, pero al mismo tiempo presenta efectos palpables sobre la problemática analizada.

Más allá de las causas que provocan la discrepante evolución del salario real y el costo salarial a partir de 2002, lo que indican las evidencias disponibles es que los salarios no sólo no comprometen la rentabilidad empresarial sino que esta última aumentó significativamente a partir de la disolución de la convertibilidad, determinando un incremento significativo en su participación en el ingreso. De allí que las actuales presiones inflacionarias puedan entenderse como el intento de diluir el avance, de por sí magro, del salario real, consolidando de esta manera la inequitativa distribución del ingreso vigente en el país.

Gráfico N° 4

Evolución de la productividad, el salario real y el costo salarial (1999-2007*)
(2001 = 100)



*Primer semestre de 2007

Fuente: Elaboración propia sobre la información del Ministerio de Economía de la Nación y FIDE.

3. FACTORES ESTRUCTURALES Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

A partir de la perspectiva que otorga el tiempo transcurrido, resulta indiscutible que durante las distintas etapas por las que transitó el patrón de acumulación que puso en marcha la dictadura militar en 1976, y que se prolongó hasta el año 2001, se produjo un drástico cambio estructural que trastocó tanto la fisonomía de los sectores dominantes como la de los sectores populares.

Sin embargo, la amplitud y la profundidad de las transformaciones económicas, políticas y sociales acaecidas durante las últimas décadas no deberían ocultar que el epicentro de las mismas fue el intento de los sectores dominantes por imponer un drástico e irreversible cambio en la relación que mantenían el capital y el trabajo. En este sentido, es indudable que el objetivo estratégico de la dictadura militar consistió en destruir la organización y el poder de los trabajadores en el país, pero persistió durante los gobiernos constitucionales posteriores, porque era un requisito central para el desarrollo del nuevo patrón de acumulación de capital, que casualmente por eso constituye una revancha clasista de los sectores dominantes que no tiene precedentes desde la creación del Estado moderno en el país.

La feroz represión de la dictadura a los sectores populares y la consolidación del “sindicalismo empresario” como fase superior de la burocracia sindical, son expresiones cabales de ese replanteo de la relación entre el capital y el trabajo. Otra manifestación de ese cambio es el prolongado e inédito proceso de desindustrialización que no tuvo pausas a lo largo de la valorización financiera, produciendo rupturas profundas en la clase trabajadora entre los asalariados “en blanco”, “en negro” y terciarizados. Igualmente relevante en el mismo sentido ha sido la disolución del mercado de trabajo formal y la irrupción de una desocupación que de allí en más funcionaría como un real “ejército industrial de reserva”, presionando a la baja a los salarios. Todos estos fenómenos, junto a muchos otros como la privatización del sistema jubilatorio, la disminución de los aportes patronales, etc., han interactuado entre sí y jalonado un giro drástico de la relación entre el capital y el trabajo.

Sin embargo, finalizada la valorización financiera y avanzada la transición hacia la definición de un patrón de acumulación alternativo, los trabajadores no han recuperado, a pesar del acelerado crecimiento económico, la participación en el ingreso que tenían, no ya en las postrimerías de la segunda etapa de la sustitución de importaciones, sino la que alcanzaban en 2001, el año final de la valorización financiera. Ante esta situación, es inevitable pre-

guntarse: ¿cuáles son los motivos por los cuales los trabajadores no se declaran en estado de asamblea para definir una estrategia y un plan de acción que le permita al conjunto de los sectores populares recuperar la participación en el ingreso que alcanzaban en otros tiempos?

Sin duda, que los trabajadores hayan sido despojados de conquistas históricas durante las últimas décadas produjo un gran impacto, pero no parece justificar su pasividad, sino más bien señalar los desafíos que enfrentan en estos tiempos. El problema parece estar centrado en la propia conformación de la clase trabajadora, que también fue redefinida negativamente y ha sido decisiva para diluir su identidad. De una clase sensiblemente homogénea ha devenido otra surcada por profundas disparidades que dieron lugar a las categorías de trabajadores en “blanco”, “en negro”, “terciarizados”, desocupados, subocupados, pobres e indigentes, que en muchas ocasiones se superponen entre sí porque, en conjunto, no sólo identifican circunstancias laborales distintas, sino condiciones de existencia marcadamente diferentes. Más aún, las políticas impuestas por los sectores dominantes han tenido el recaudo de bloquear la posibilidad de que la propia dinámica de la clase trabajadora restañe esas profundas disparidades. Problemática esta última que se analiza a continuación, porque constituye una tarea indelegable de la clase trabajadora para reconstituirse y poder restablecer su identidad.

Avanzando en el tema planteado, es preciso recordar que a lo largo de la historia del capitalismo los trabajadores generaron, mediante sus luchas reivindicativas, las organizaciones sindicales como la herramienta idónea para mitigar la desigual relación con el capital. Bueno es reparar que se trató de luchas que llevaron a cabo los trabajadores para mejorar sus propias condiciones de existencia pero que, al mismo tiempo, transformaron positivamente al conjunto de la sociedad porque la hicieron más equitativa e igualitaria.

La organización sindical fue el resultado de múltiples y heroicas batallas de la clase trabajadora que estuvieron estrechamente vinculadas a la expansión de la producción industrial. Nuestro país es un ejemplo de ese proceso y de cómo el avance en el grado de organización y de sindicalización se potencian mutuamente, constituyéndose no solamente en un hecho simbólico sino también en una “fuerza física” que modifica la realidad. Así, con el desarrollo de la producción industrial y de la construcción durante la década de 1930, surgió la Federación Obrera Nacional de la Construcción (1935), que fue seguida por organizaciones similares en la producción textil, metalúrgica y de alimentos, que constituían las actividades dinámicas de aquellos años. Este proceso se consolidó en 1945, durante el preperonismo, cuando se pro-

mulgó el decreto 23.852 de asociaciones profesionales, que les aseguró a los trabajadores desplegar un papel relevante en la vida social a través de sus organizaciones.

En ese contexto, durante los primeros gobiernos peronistas no sólo se difundió la sindicalización de los trabajadores en las distintas actividades económicas, sino que éstos forjaron una victoria de fundamental importancia, que consistió en institucionalizar las comisiones internas en los lugares de trabajo, para convertirlos de allí en más en el factor fundamental de la vida sindical. Sería un error entender que esta institución básica en el mundo del trabajo fue una concesión del gobierno peronista y no una conquista de los trabajadores obtenida a través de sus luchas por la conformación de su identidad como la clase social que forja su destino y el de la sociedad.

Sobre el particular, la investigadora canadiense Louise M. Doyon, en uno de sus trabajos sobre el sindicalismo argentino, sostiene:

Teniendo en cuenta la multiplicidad de funciones que cumplen estas comisiones y las que de hecho cumplieron bajo el régimen peronista, su amplia difusión puede ser vista como uno de los logros más importantes del movimiento obrero argentino después de 1945. La relevancia de esta victoria puede apreciarse mejor si se considera que esta aspiración básica no había sido satisfecha en la mayoría de los países latinoamericanos. En la Argentina, la implantación de las comisiones internas fue resultado directo de las presiones ejercidas por los obreros y por sus organizaciones y no se vio beneficiada por un respaldo legal proveniente del régimen de asociaciones profesionales. El código no hacía referencia explícita a las comisiones internas, aunque los sindicatos argumentaban a favor de su presencia directa en las plantas, basado en una vaga cláusula del art. 49 que garantizaba a los obreros el derecho a elegir sus representantes, sin especificar el nivel ni el tipo de funciones. Las debilidades de este respaldo legal permiten concluir que la creación de estos cuerpos fue resultado de la directa imposición de los obreros y de sus líderes sindicales.⁸

7 Louise M. Doyon, "El crecimiento sindical bajo el peronismo", *Desarrollo Económico* N° 57, Buenos Aires, 1975.

En efecto, las atribuciones de las comisiones internas fueron amplias y decisivas para la conformación de la identidad de los trabajadores argentinos. Así, por ejemplo, las normas establecidas en la constitución del sindicato metalúrgico en 1949 enumeran las siguientes: a) presentación y su discusión con la patronal de todos los reclamos presentados por los obreros; b) supervisión de la completa implementación de la legislación laboral, de los acuerdos colectivos, de las normas de seguridad y del trato correcto de los supervisores hacia los trabajadores y el adecuado funcionamiento de la maquinaria; c) colaboración en la disciplina de la empresa y el mejoramiento de la planta; d) en el caso de faltas de disciplina, la consulta previa de la patronal con la comisión y la probanza de la culpabilidad del obrero antes de imponerle una sanción; e) goce de las comisiones de completa libertad de movimientos dentro del lugar de trabajo (Estatutos de la Unión Obrera Metalúrgica, 1949).

A fines de los primeros gobiernos peronistas, en 1954, los trabajadores asalariados urbanos alcanzaban a 4.369.600 personas de las cuales 2.203.330 estaban agremiadas, es decir, el 50% de los trabajadores ocupados en las diversas actividades económicas, salvo la producción agropecuaria.⁸ Además, ese alto grado de sindicalización estaba acompañado en esos años por una estructura sindical que reconocía a las comisiones internas como su *alma mater*. Sobre esta base fue que las organizaciones sindicales y las comisiones internas en particular fueron una pieza irremplazable en las luchas populares contra las dictaduras que acompañaron la profundización de la industrialización por sustitución de importaciones a partir de 1955. Ante esas circunstancias, fueron decisivas para superar la fractura que implicó el surgimiento de la “aristocracia obrera” vinculada a las producciones industriales más dinámicas de ese entonces (automotriz, metalúrgica, petroquímica, etc.). Su existencia permitió que durante esos años se plasmaran políticas decisivas para derrocar las dictaduras, tal como lo ponen de manifiesto: Huerta Grande, la CGT de los Argentinos y la derrota definitiva de esas dictaduras mediante el Cordobazo. Así es como el movimiento popular a partir de 1964 logró mover el fiel de la balanza y obtener para los asalariados una creciente participación en el ingreso, gracias a que el salario real evolucionó por encima de la productividad del trabajo.

8 Respecto a la ocupación en 1954, véase CONADE-CEPAL, “Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina”, Buenos Aires, 1965. En relación con la cantidad de trabajadores, véase Louise M. Doyon, *Perón y los trabajadores. Los orígenes del sindicalismo peronista, 1943-1955*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editora Iberoamericana, 2006.

Prácticamente medio siglo más tarde, en 2005, todo parece indicar que rige una situación muy distinta. En efecto, un trabajo realizado por el equipo de la Encuesta de Relaciones Laborales, que tiene en cuenta 45.473 empresas en todo el país que ocupan a diez o más trabajadores y cuentan con 2.067.620 empleados privados registrados, provee información tanto sobre el grado de sindicalización como de la existencia de delegados en esos lugares de trabajo.⁹ Los principales resultados relacionados con la problemática en cuestión constan en el cuadro n° 1, y son alarmantes porque indican que únicamente el 37,2% de los trabajadores privados registrados en el país están agremiados y que sólo el 12,4% de las empresas tiene por lo menos un delegado. Es decir que la sindicalización es muy reducida y las comisiones internas están prácticamente extinguidas.

No es desdeñable tener en cuenta que la información complementaria del citado trabajo permite afirmar que estos resultados globales sobre el grado de sindicalización para el conjunto del país se replican, con sus más y sus menos pero sin modificaciones sustantivas, en todos los aglomerados urbanos que se consideran (Gran Buenos Aires, Gran Rosario, Gran Córdoba, Gran Mendoza y Gran Tucumán). Por el contrario, la existencia de delegados es sumamente heterogénea según el tamaño de las firmas. Mientras que el 52,5% de las grandes firmas (con más de 200 ocupados) tiene al menos un delegado, sólo el 7,5% de las empresas más pequeñas (menos de cincuenta ocupados) cumple ese requisito. Finalmente, en una situación intermedia se encuentran las firmas que ocupan a entre cincuenta y 200 personas, ya que el 27,7% de ellas tiene al menos un delegado.

9 Específicamente se trata del siguiente estudio, que fue presentado en el 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, organizado por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET): D. Trajtenberg, F. Berhó, P. Attorresi y W. Laup

Cuadro n° 1**Afiliación y representación sindical considerando los trabajadores registrados privados, 2005***

(en porcentajes)

	Total de la muestra
Afiliación sindical (trabajadores)	
Sin afiliados	62,8
Con afiliados	37,2
Total	100,0
Delegados sindicales (empresas)	
Sin delegados	87,6
Con delegados	12,4
Total	100,0

* Estimación sobre una muestra que comprende 45.473 empresas con diez o más trabajadores registrados y que en conjunto ocupan 2.057.620 personas. Fuente: Elaborado sobre la base de la Encuesta de Indicadores Laborales del Ministerio de Trabajo.

Esta endeble situación estructural de la clase trabajadora se vuelve más comprometida aún si se repara que el 37,2% de sindicalización corresponde únicamente a trabajadores registrados del sector privado (“en blanco”), cuando en realidad éstos son una parte minoritaria en la estructura ocupacional actual. A los fines de tener una cuantificación de lo que esto significa, en el cuadro n° 2 se expone la estructura de la ocupación en 2005 y dos estimaciones acerca del grado de agremiación real teniendo en cuenta todos trabajadores ocupados.

Cuadro N° 2**Estimación de los trabajadores sindicalizados e incidencia en la ocupación total, 2005**

(en cantidad y porcentajes)

		Trabajadores sindicalizados			
		Estimación 1		Estimación 2	
Trabajadores Ocupados 2005		Trabajadores	% del total	Trabajadores	% del total
		Total	9.444.456	1.917.885	20,3
Registrados privados	2.602.110	967.985	37,2	967.985	37,2
No registrados privados	2.742.600	0	0,0	0	0,0
Empleados Públicos	1.357.000	949.900	70,0	1.357.000	100,0
Cuenta Propia	2.742.746	0	0,0	0	0,0

Fuente: Elaboración propia sobre información del INDEC y del Ministerio de Trabajo de la Nación.

Efectivamente, las cifras oficiales indican que el 27,6% de los ocupados tienen la condición de pertenecer al sector privado y ser registrados, exhibiendo mayor importancia los no registrados y aquellos que trabajan por cuenta propia. Dado que los trabajadores que forman parte de las dos últimas categorías por definición no tienen inserción gremial, resulta evidente que la estimación del Ministerio de Trabajo no puede considerarse válida para el conjunto de los trabajadores, porque se estaría sobrevaluando su alcance de una manera significativa, a pesar de que de por sí es muy reducida en términos históricos.

Con el propósito de tener una aproximación más ajustada a la realidad, se realizaron dos estimaciones que difieren únicamente en los supuestos adoptados sobre la agremiación de los empleados públicos. Ambas estimaciones consideran que está sindicalizado el 37,2% de los registrados privados (porcentaje determinado por el Ministerio de Trabajo) y que no hay ningún trabajador privado no registrado ni cuentapropista que se encuentre inscripto sindicalmente. La Estimación 1 supone que el 70% de los empleados estatales están sindicalizados en 2005, mientras que en la Estimación 2 se asume que la totalidad de ellos se encuentra en esas condiciones, conjeturas ambas que son optimistas respecto a la realidad.

Bajo estas hipótesis, la sindicalización de los trabajadores en el país se ubicaría entre el 20 y el 25% del total de los ocupados, cualquiera sea su condición laboral. Es decir que en el mejor de los casos los trabajadores con inserción gremial en la actualidad suman 2.324.985, cifra similar a la que se registraba al final del segundo gobierno peronista (2.203.330 de trabajadores), pero con la diferencia de que ahora la ocupación es un poco más que el doble de aquella época (9.444.456 contra 4.369.600 personas en 1954), siendo en consecuencia la tasa de sindicalización la mitad de lo que era en esos años (25 contra 50% en 1954).

En consecuencia, tal como lo dice la Federación de Trabajadores de la Industria de la CTA, el país se encuentra en una grave emergencia sindical por su bajo nivel de sindicalización y la cuasi extinción de las comisiones internas. Este proceso se agudiza y deviene un fenómeno estructural por la existencia de una burocracia sindical preocupada por consolidar el "sindicalismo empresario" sobre la base de los ingresos provenientes de los salarios y que, a su vez, tiende a agravar la caída de la sindicalización porque los trabajadores son profundamente escépticos, con razón, respecto a la posibilidad de avanzar con esos dirigentes.

Se trata de un fenómeno de gran importancia estructural porque implica mantener una inédita desigualdad entre el capital y el trabajo, donde este último no tiene posibilidades de actuar en defensa de sus intereses en los lugares de trabajo. También porque conlleva implícitamente mantener las fracturas existentes entre los trabajadores, que necesariamente tendrían que morigerarse ante un avance en el grado de sindicalización. Porque, finalmente, al reducirse la desocupación, la única vía para mejorar la participación de los trabajadores en el ingreso es el incremento del salario real por encima de la productividad del trabajo, para lo cual las negociaciones tienen que realizarse con algún grado de equivalencia entre las partes, aunque sabemos que no entre iguales, en tanto el capitalismo se sustenta básicamente en la existencia de dominadores y dominados.