

REVISTA de TRABAJO

Año 6 - Número 8 - Nueva Época - 2010



200 años de Trabajo

Número
especial

Directora

Marta Novick

Secretaria de Redacción

Beatriz Cappelletti

Consejo de Asesores

Lais Abramo

Carlos Aldao Zapiola

Antonio Baylos Grau

Juan José Castillo

Carlos Custer

María Ester Feres

Jacques Freyssinet

María Antonia Gallart

Lucio Garzón Maceda

Julio F. Godio

Mercedes Marcó del Pont

Julio César Neffa

José Nun

Héctor Recalde

Jorge Rodríguez Mancini

Umberto Romagnoli

Juan Carlos Torre

Oscar Ermida Uriarte

Oscar Valdovinos

Coordinación Editorial

Inés Mambretti

Asistentes

Sofía Inés Munárriz

Gisela Bazzini

Diseño de tapa

Diego A. Reartès

Impresión y diagramación

Artes Gráficas Papiros S.A.C.I.

La *Revista de Trabajo* es la publicación oficial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Av. Leandro N. Alem 650, Ciudad Autónoma de Buenos Aires (C1001 AAO), República Argentina
Tel.: (54-11) 4310-5936/Fax: (54-11) 4310-5866
Los artículos acá presentados son responsabilidad exclusiva de cada autor y sus opiniones no representan necesariamente el punto de vista de la Institución.

ISSN 0328-0764

Índice



PRÓLOGO	13
---------------	----

Enfoque histórico

Juan Suriano

Los festejos del Primer Centenario de la Revolución de Mayo y la exclusión del movimiento obrero	19
--	----

Laura Golbert y Emilia Roca

Desde la Sociedad de Beneficencia a los derechos sociales	29
---	----

Hilda Sabato

El experimento republicano en el Río de la Plata	53
--	----

Pablo Dalle

Estratificación social y movilidad en Argentina (1870-2010). Huellas de su conformación socio-histórica y significados de los cambios recientes.....	59
--	----

Arturo Fernández

El sindicalismo argentino frente al Bicentenario: una reseña histórica.....	83
---	----

Mirta Zaida Lobato

Instituciones laborales, funcionarios y política: notas a partir de un proyecto de investigación.....	105
---	-----

El trabajo en la Argentina del 2010

Jorge Schvarzer y Andrés Tavošnanska

Modelos macroeconómicos en la Argentina: del <i>stop and go</i> al <i>go and crash</i>	119
--	-----

Andrés López

Empresas, instituciones y desarrollo económico: un análisis del debate local (1934-2007)	129
--	-----

Marta Novick

Trabajo y contextos en el desarrollo productivo argentino	161
---	-----

Daniel Filmus

La educación y el trabajo para la inclusión social de los jóvenes	177
---	-----

Sebastián Etchemendy

La Concertación y la Negociación Colectiva: perspectiva histórica y comparada	199
---	-----

Desafíos hacia el futuro

Aldo Ferrer

La economía argentina del Segundo Centenario..... 209

Carlos M. Aldao Zapiola

Perspectivas futuras para el trabajo y el empleo 223

Oscar Valdovinos

El sindicato en la encrucijada del comienzo de siglo..... 247

Elisa Calza, Mario Cimoli y Sebastián Rovira

Diseño, implementación e institucionalidad de las políticas de Ciencia Tecnología e Investigación en América Latina y el Caribe, de cara a la tercera centuria 273

Entrevistas del Bicentenario

Antonio Baylos – Jurista y catedrático español

Entrevista realizada por Pedro Guglielmetti 293

José Nun – Politólogo y Ex Secretario de Cultura

Entrevista realizada por Julio Godio 303

Martín Hopenhayn – Director División de Desarrollo Social de la CEPAL en Chile

Entrevista realizada por Héctor Palomino 313

Documentos

Dora Barrancos

Mujeres en la Argentina: un balance frente al Bicentenario 323

Homenajes

Homenaje a *Juan Carlos Portantiero* (1934-2007) por *Eduardo Rojas* 335

Homenaje a *Jorge Schwarzer* (1938-2008) por *Ricardo Aronskind* 347

Trabajo y contextos en el desarrollo productivo argentino

Marta Novick*

Con una mirada retrospectiva y desde una perspectiva sistemática, este trabajo intenta analizar los diferentes modelos histórico-sociales que se consolidaron en la Argentina desde mediados del siglo XX, dimensión del mundo del trabajo poco estudiada, como es la relación entre los modelos socioeconómicos, la organización del trabajo y las relaciones laborales.

El trabajo en la Argentina –como en el mundo– ha cambiado de manera significativa. Sin llegar hasta los trabajos de Bialek Massé (1973), o a las tareas rurales, los saladeros y frigoríficos (Sábato, 1989; Lobato, 1988 y 2002), desde la irrupción de un modelo “industrial”, en una etapa de crecimiento y pleno empleo, pasando por la etapa neoliberal hasta una actualidad que se debate en torno a la sociedad del conocimiento, lo que intentamos examinar es lo que va desde mediados del siglo XX, con la irrupción del peronismo y la “clase trabajadora”, hasta un proceso caracterizado por fuertes heterogeneidades, nuevo perfil de los trabajadores, nuevos valores y nuevas formas de producir. De las grandes fábricas convocando a contingentes enormes de trabajadores ubicados en las nuevas zonas industriales y receptoras de la inmigración externa e interna, a un complejo productivo donde coexisten nuevas empresas de servicios informáticos con una alta tasa de exportación,

en empresas o talleres textiles modernísimos o con “trabajo esclavo”, complejos de industrias de proceso, junto a tareas electrónicas de baja especialización, o a importantes servicios de diferente tipo.

La Sociología Industrial nació ocupándose de los efectos que la aparición de la industria traía sobre el espacio urbano (algunos trabajos memorables son los de Huachipato y Lota en Chile, realizados por Alain Touraine y Torcuato Di Tella en 1966), mientras que la Sociología del Trabajo nació en Francia en la segunda postguerra a partir de los análisis de algunos autores hoy ya clásicos (Friedmann, 1958 y 1961; Friedman y Naville, 1963) que comenzaron a mirar hacia el interior de la fábrica, hacia las condiciones reales, concretas y materiales de los trabajadores en su lugar de trabajo. La perspectiva que tomamos en este artículo es convergente sobre ambas, utilizando conceptos y miradas de las dos y sus desarrollos posteriores, tratando de comprender y de conectar esa mirada “interna” al trabajo con los aspectos institucionales e históricos. ¿Podemos acaso analizar la organización del trabajo en la Argentina sin contextualizarla en el modelo de relaciones laborales y el tipo de sindicalismo o actores empresarios asociados?

Las principales preguntas que nos gustaría contestar hoy, desde una mirada retrospectiva¹, serían: ¿Cuáles fueron los modelos de

161

* Subsecretaria de Programación Técnica y Estudios Laborales, MTEySS.

1 Este artículo se basa en un conjunto de estudios y publicaciones realizados por la autora de manera individual o conjunta entre principio de los años '80 hasta ahora. En particular, los realizados con Ana Catalano (1995 y 1996), con Miguel Lengyel (2008) y con Carlos Tomada (2001).

organización del trabajo que acompañaron cada una de las etapas? ¿Cuál fue el sistema/patrón de relaciones laborales asociado? ¿Cuál/es era/n la/s vinculación/es con el modelo económico social vigente?

En materia de relaciones de trabajo en el caso argentino (Novick, Tomada, 2001), en la década de los '90 se intentó cambiar gran parte de las dimensiones que conformaban el sistema nacional de relaciones laborales que había sido acuñado a mediados de los años '50. Los abordajes teóricos de carácter macro-social (que priorizan temáticas vinculadas con la legislación, marcos de representación y reglamentaciones) así como los de carácter microsical (que enfatizan los estudios sobre las políticas de gestión de personal, tales como ingresos, modalidades de contratación, sistema de remuneraciones, entre otras) son insuficientes de manera aislada para explicar los cambios habidos en las relaciones laborales en el país durante la década del '90. Las transformaciones se verificaron tanto en los modelos de distribución económica, cuanto en innovaciones tecnológicas y organizacionales, en el cambio de los institutos legales como en las modalidades de contratos de empleo, entre las más impactantes. La década del '90, entonces, inaugura un cambio de escenario para los actores del mundo productivo: el tipo de crecimiento de la economía basado en el dinamismo de un sector industrial protegido y orientado al mercado interno estaba definitivamente quebrado.

Posiblemente los sindicatos se constituyan, con los distintos actores sociales y políticos, en quienes sufrieron los más profundos y dramáticos cambios de rol durante los diferentes regímenes y sus transformaciones. Fueron protagonistas de primera línea en el proceso de reapertura democrática que puso fin a la dictadura militar en 1983, lideraron la protesta social contra las políticas de ajuste implementadas por el gobierno radical entre 1983 y 1989, fortaleciéndose en su rol de actores sociales y políticos frente al Estado. Promovieron activamente el apoyo electoral al

Partido Justicialista que accedió al gobierno nacional en 1989, y que fuera reelecto en 1995, ya con posiciones electorales encontradas. En ese transcurso, también el "modelo" de sindicalismo fue cambiando, y simultáneamente las relaciones laborales y la organización del trabajo tuvieron conversiones estructurales.

El complejo escenario donde el sindicalismo debe ubicarse es el que transita de una situación de casi "pleno empleo" durante largos períodos a tasas altísimas de desempleo y subempleo; de un estatus de organización del trabajo construido sobre convenios colectivos únicos por rama de actividad y basados en la asignación individual al puesto de trabajo, a convenios descentralizados y/o articulados, con fuertes cambios en la organización del trabajo con eje en la movilidad funcional; de una estructura económica cuyo modelo de sustitución de importaciones reposaba mayoritariamente en la industria manufacturera a una estructura económica con el sector de servicios en crecimiento considerable.

La etapa actual que comienza en el año 2003 vuelve a poner en cuestión el debate: ya no estamos ni en una economía cerrada, ni en un modelo sustitutivo. La organización del trabajo al interior de las empresas, ¿a qué responde? La recuperación de la negociación de actividad y la recuperación del empleo formal ¿significan un retorno al "redundante"? La recuperación de instituciones laborales como la negociación colectiva, la inspección del trabajo, la importancia del salario mínimo, ¿de qué modo son significados por los actores? ¿Qué tipo de sistema de relaciones laborales está emergiendo?

■ El tema en debate

El Bicentenario encuentra a la Argentina², como a otros países latinoamericanos, tratando nuevamente de encontrar un sendero de desarrollo sostenible que combine crecimiento con equidad. Beneficios decrecientes, inclusive fatiga con el patrón de industrialización,

2 Basado en Lengyel y Novick (2008).

mercado-internista o por sustitución de importaciones (ISI) impulsado por el Estado, allanaron el camino para un giro drástico de políticas. En parte por pragmatismo y en parte por convicción, la Argentina dejó de lado la articulación entre el Estado, las instituciones y la organización del trabajo, propias de la etapa sustitutiva para adoptar recetas de políticas para el crecimiento económico acuñadas por organismos internacionales que, presentándose como la mejor opción para solucionar problemas de vieja data –en particular las “ineficiencias” y “fallas” del Estado–, enfatizaban el rol del mercado y una integración profunda en la economía mundial. Este proceso comenzó a mediados de los ‘70 con la primera ola de políticas de liberalización y apertura económica adoptadas por el gobierno militar, se prolongó con matices en los ‘80, y tuvo su cenit con las políticas “neoliberales” aplicadas en los ‘90, cuando la Argentina sobre cumplió las demandas para sustituir al Estado por el mercado.

La privatización de los activos públicos, la desregulación de los mercados y una fuerte exposición a la competencia internacional constituyeron los ejes del paquete de políticas neoliberales. El modelo social, vía la redefinición de dimensiones clave de los regímenes laborales y de bienestar vigentes, fue totalmente subserviente del esquema de políticas de reforma económica. Es de destacar que la reforma implicó un cambio más profundo que el mero giro de políticas e instrumentos, abarcando a la propia concepción de la relación entre política económica y social. Específicamente, a diferencia del modelo de la ISI que, con todas sus inconsistencias macroeconómicas, suponía una articulación entre las dimensiones económica y social de manera que la política económica “endogeneizaba” los objetivos sociales³, el modelo de los ‘90 implicaba una suerte de *de-linking* entre ambas dimensiones al

concebir el desarrollo sólo desde la economía, destacando un absoluto predominio del mercado y de la noción de eficiencia por sobre la de equidad. El enfoque dominante era que el crecimiento económico garantizaría por sí solo un “derrame” hacia lo social, por lo cual el progreso en esta esfera sería el resultado casi automático del mismo.

Paradójicamente, las experiencias de las etapas de la ISI y de reforma pro-mercado culminaron de manera similar. Ambas desembocaron en profundas crisis financieras con sus correspondientes episodios de no pago de la deuda externa, como asimismo en procesos graves de fractura institucional. Lo que reviste de un carácter trágico a la experiencia de los ‘90 son los niveles de desempleo, pobreza y desigualdad sin precedentes. El colapso institucional de 2001, en un contexto de convulsión social aguda, es el corolario de un proceso inédito de exclusión y marginación social que la Argentina llevó a cabo en poco más de 20 años. No resulta llamativo, en consecuencia, que una nueva orientación de la política laboral y de bienestar social se haya puesto en marcha luego que lo peor de la crisis quedara atrás. (Lengyel y Novick, 2008)

La etapa “sustitutiva”

La política económica argentina del período 1930-1976 buscó, en el marco de una economía cerrada y con un fuerte protagonismo estatal, en especial luego de 1945, que el país progresivamente reemplazara su perfil de especialización centrado en la producción de bienes primarios de origen agropecuario por el de productor de una amplia gama de bienes manufacturados con la producción metalmeccánica como eje del proceso de industrialización⁴. Esta fase, que se extendió en su plenitud desde la segunda posguerra hasta mediados de la década de los ‘70, apuntaló el desarrollo de una trama industrial de considerable densidad y la expansión

3 Ver Ocampo (2005).

4 El modelo sustitutivo en la Argentina tuvo algunos rasgos particulares. Uno de ellos es su extensión en el tiempo desde principios de siglo XX (primera y segunda etapa sustitutiva por las guerras) hasta mediados de los ‘70. Fue en consecuencia una etapa que incorporó a vastos contingentes de población, rural y migrante, al mercado laboral y, a través de ello, a la protección social. Para un análisis en detalle de las características y dinámica del modelo ver, por ejemplo, Kosacoff, 2007 y Kosacoff y Yoguel, 2000.

del mercado interno, aunque sólo posibilitó tasas de crecimiento modestas (López, 2006). El resultado, relativamente pobre en materia de crecimiento —a pesar de la percepción generalizada en sentido contrario— se dio en un contexto internacional que, en cambio, atravesaba una “edad de oro”, con las tasas de expansión del producto, comercio e inversión más altas de toda la historia, pleno empleo, baja inflación y mejora continua del nivel de vida de la población (López, 2006). Parece claro entonces que, a diferencia de otros países, la Argentina no supo aprovechar plenamente esta situación propicia.

Pese al modesto desempeño macroeconómico existían en el esquema de la ISI articulaciones sociales, sectoriales y espaciales considerablemente integradas, que definían una configuración institucional que le daba basamento al modelo. El empleo y las condiciones de trabajo estaban ligados al ciclo económico, verificándose una situación de pleno empleo con leves y breves episodios de desempleo friccional. Si bien no existía un Estado de Bienestar al estilo europeo sino una particular adaptación del mismo, la protección social en sus diferentes aspectos estaba consolidada, aún cuando estuviera mayormente asociada a la inserción en el mercado de trabajo. La salud, la educación, la previsión social y la vivienda eran provistas o subsidiadas por el sector público. Los niveles de exclusión y pobreza eran bajos y estaban acompañados por un sentimiento de igualdad, derechos y ciudadanía social tradicionalmente fuerte, derivado de la movilidad social ascendente que distinguió durante mucho tiempo a la Argentina. Esto se correspondía, a su vez, con una distribución bastante igualitaria, funcional y personal del ingreso.

El régimen de empleo de la Argentina durante el período de plena vigencia del modelo de sustitución de importaciones se caracterizó por su fuerte impronta reguladora de las diferentes dimensiones del mercado de trabajo (relación de empleo, fijación del salario, condiciones de trabajo) como asimismo por su carácter de

pieza central del esquema de protección social. En término de los tipos ideales que usualmente se identifican en la literatura especializada, como las economías liberales de mercado ejemplificadas por Estados Unidos, las economías coordinadas de mercado como Alemania, y las economías de mercado dirigidas por el Estado como Japón (Hall & Soskice, 2001; Coates, 2001), el régimen argentino, aunque más cerca del segundo tipo, presentaba algunos rasgos significativos de “hibridez”. En un contexto de casi pleno empleo, reflejado en tasas muy bajas de desempleo abierto y en la incorporación de la mayoría de los asalariados a los institutos de regulación del empleo (es decir, en niveles muy bajos de informalidad o de trabajo no registrado), varios elementos se destacan como constitutivos del régimen argentino de ese período.

En primer lugar, la negociación colectiva *centralizada por rama o actividad* como instrumento regulador virtualmente exclusivo de la relación de trabajo (si bien por distintas razones fueron breves los períodos en que dicha negociación alcanzó una vigencia plena desde su implementación en 1953 hasta fines de los ‘80)⁵. Vale destacar el rol protagónico de los grandes sindicatos (modelo de sindicato único por rama de actividad) en la negociación, en términos de que los acuerdos con sus contrapartes empresariales servían de molde para las negociaciones en los restantes sectores —fundamentalmente para la fijación de las condiciones salariales—. También debe señalarse la fuerte injerencia estatal en el esquema de negociación tripartito a raíz tanto de la regla de “homologación” del Estado para habilitar la vigencia de los convenios como de su rol en la definición del ámbito de representación sindical a través del otorgamiento de la personería gremial y de la constitución de las unidades negociadoras. Igualmente relevante para la fortaleza y centralidad de la negociación colectiva como instrumento instituyente es que la cobertura de los convenios alcanzaba a todos los trabajadores, sindicalizados o no,

5 La suspensión de su vigencia durante los regímenes militares fue una causa fundamental de esta situación pero también hubo restricciones, por ejemplo, durante la crisis hiperinflacionaria hacia finales del gobierno de Raúl Alfonsín (1983-89). Ver, Simón (2007).

en cada una de las ramas de actividad. Una última nota saliente de las convenciones era la “ultraactividad” de los convenios, criterio por el cual la vigencia de sus reglas y disposiciones se mantenía hasta la renovación parcial o total de los mismos.

El sistema de relaciones laborales, a su vez, estaba estructurado sobre tres pilares: la negociación colectiva centralizada, la unicidad sindical, y el rol del sindicato como agencia social prestadora de servicios (Rosanvallon, 1988), en particular de servicios de salud y asistencia social a sus representados. Así, el sindicalismo contribuyó a la construcción de la identidad, de la solidaridad y de la integración social de los asalariados industriales en la sociedad argentina. Su accionar no estaba basado principalmente en una confrontación capital-trabajo, pues se asociaba al capital para presionar sobre el Estado obteniendo beneficios para ambos, sobre los cuales se establecía cierta puja distributiva (Novick y Tomada, 2001).

En materia de contenidos de la relación de trabajo, el régimen favorecía una muy baja flexibilidad contractual —es decir, implicaba restricciones muy fuertes a la discrecionalidad del empleador para contratar y despedir con el predominio casi exclusivo del empleo por tiempo indeterminado— y, a la vez, una flexibilidad interna de las empresas igualmente baja, vinculada a cambios en la jornada, la organización del trabajo y las modalidades de remuneración. En este marco, la organización del trabajo era idiosincrásica, un “prototaylorismo” teniendo como rasgo saliente (tanto desde un punto de vista técnico como organizacional y social) el de los mecanismos de control y disciplinamiento sobre los trabajadores, a diferencia de los modelos americano y europeo donde la división del trabajo, la pérdida de autonomía del trabajador, el contenido y las condiciones de trabajo estaban concebidos centralmente para disminuir tiempos muertos y aumentar la productividad y rentabilidad (Novick y Catalano, 1996). Esta etapa corresponde al período caracterizado como de construcción, en lo económico productivo, del modelo de sustitución de importaciones y, en las relaciones laborales, de un acuerdo

social aunque idiosincrásico, de tipo “fordista”. Podría afirmarse que algunos de los rasgos fundamentales en materia de organización del trabajo fueron:

- a. la estructura de comando y decisión adopta en la empresa una forma jerárquica y piramidal;
- b. se instaura una fuerte división entre las tareas de concepción y ejecución. Las funciones de producción, mantenimiento y control de calidad se presentan fuertemente diferenciadas;
- c. la fuerza de trabajo es asignada a puestos fijos de trabajo de acuerdo a lo acordado en convenciones colectivas;
- d. se elimina en los trabajadores de producción toda iniciativa o autonomía, los ritmos son impuestos por las oficinas de métodos o por la tecnología en casos de mayor automatización;
- e. la supervisión adopta más un rol de control que técnico;
- f. rigen acuerdos colectivos y no individuales.

Métodos diferentes de estudios de tiempos y movimientos son aplicados primero en la industria frigorífica (Lobato, 1988) y posteriormente trasladados a las textiles (Neffa, y Matheu, 1985). La introducción de la cadena fordista se establece y difunde como principio de organización con las plantas automotrices en los inicios de la década del ‘60. El régimen laboral se caracterizaba por un sistema de doble vía para el desarrollo de capacidades y habilidades que también le otorgaba un carácter *sui generis* en relación con los tipos ideales. Por un lado, de forma similar a la economía liberal de mercado, la educación pública tenía un papel fundamental en la generación de conocimientos de índole general, brindando las competencias básicas para la incorporación a una producción cuya tecnología de base era metalmecánica, y se complementaba con la formación en el puesto de trabajo. Por la otra, remedando en una escala más modesta los programas extensivos de formación profesional, los sindicatos más fuertes llevaban a cabo actividades orientadas al desarrollo de capacidades específicas al sector. Además del aprendizaje-desarrollo tecnológico en el trabajo y de la contribución

de la actividad sindical a la formación, la existencia de mano de obra calificada proveniente de la inmigración era un factor adicional para la existencia en este período de un acervo amplio de habilidades y saberes de nivel relativamente alto del cual se nutría el proceso de industrialización sustitutivo.

La protección social en la Argentina estaba ligada estrechamente al desarrollo de mecanismos de seguridad social y de provisión de servicios básicos en este contexto de casi pleno empleo. Esto abonó una concepción “bismarckiana” de la seguridad social sobre la base de una *protección contributiva asociada al trabajo* como eje articulador del modelo socioeconómico. Consecuentemente, el régimen de protección social del período, altamente consistente con el régimen laboral entonces imperante, implicaba que el empleo se configurara como sinónimo de protección, a la vez que fuera instrumento de integración social, reconocimiento y sentido de pertenencia.

En términos de su *arquitectura institucional*, el régimen implicaba un esquema fuertemente centralizado en donde el Estado y las organizaciones sindicales eran los actores excluyentes en la provisión de la cobertura social. En este sentido, el mecanismo principal de provisión de servicios era un sistema de obras sociales organizado por rama de actividad bajo el control de los sindicatos respectivos, con el financiamiento a través de las contribuciones patronales y de los aportes de los asalariados. Paralelamente, el Estado nacional era el responsable primario de la provisión de servicios universales (fundamentalmente educación y salud, y otros como fondos sociales de vivienda y alimentación) de libre acceso para todos los sectores de la población. En suma, se trataba de un régimen de protección social con aspiraciones de universalismo que implicaba un grado considerable de desmercantilización de los servicios y una alta integralidad de las prestaciones, y reconocía como principio central el de la solidaridad intra e inter-generacional. En Latinoamérica, tras haber sido uno de los países pioneros en implementar un diseño de tipo “bismarckiano” de seguridad social, el régimen adoptado contribuyó a que el país alcanzara indicadores socioeconómicos que le

permitieron lograr un estatus medio-alto en materia de desarrollo humano (Sarabia, 2007).

Sin embargo, pese a su espíritu universalista, las prácticas de protección social durante la era ISI podrían caracterizarse como “universalismo restrictivo” (Lengyel, Novick, op. it.) ya que no pudieron superar limitaciones en su alcance y cierta fragmentación/estratificación. Esta connotación restrictiva se amplió cuando se tomaron en cuenta los trabajadores precarios, por un lado, y el alto grado de evasión de los trabajadores autónomos por otro, además del limitado acceso de los trabajadores rurales (Schultess, 1990). De manera similar, a pesar del desarrollo de un sistema de salud pública extendido y de amplia cobertura, sobre todo en base a grandes hospitales, la accesibilidad nunca pudo garantizarse de manera universal. La segunda razón de la caracterización de universalismo restringido es que las contingencias y los riesgos que sobrepasaban el ámbito laboral quedaron supeditados a asociaciones de beneficencia (Golbert y Lo Vuolo, 1989), a políticas clientelísticas o a la familia.

■ El período de reformas orientadas al mercado

Luego de la feroz dictadura militar que se instaló en la Argentina en 1976 —que sentó las bases para el nuevo modelo económico-social que se implementaría plenamente en la década de los ‘90— y del período de restauración democrática iniciado en 1983 —dominado en lo económico hasta 1989 por la crisis de la deuda y los episodios hiperinflacionarios—, la instauración de una política económica de cuño neoliberal, en la administración del Presidente Menem (1989-1999) modificó la estructura y dinámica de funcionamiento del régimen de empleo, como también del sistema de protección y asistencia social. Sin lugar a dudas, se trató de un cambio de paradigma económico y social.

A riesgo de cierta simplificación se podría afirmar que, en esencia, este cambio consistió en consolidar el pasaje iniciado a mediados de los ‘70 de un modelo de desarrollo basado en la acumulación surgida de la actividad

industrial, altamente regulada, protegida y virtualmente cerrada, complementada por un sistema social fuertemente protector a otro cuyo mandato central fue la mejora acelerada de la competitividad y la productividad en base a una drástica apertura a los mercados internacionales de bienes, servicios, tecnología y capitales, la desregulación indiscriminada, el cambio de propiedad de los activos públicos y la desarticulación del esquema vigente de protección social. Según sus promotores, este cambio tendría un *trade-off* altamente positivo ya que permitiría pasar de la situación de bajo crecimiento prevaleciente por más de treinta años con niveles considerablemente altos (aunque cada vez más difíciles de sustentar) de protección social, a otra en la que la obtención de mayor eficiencia permitiría recuperar el dinamismo productivo y, en consecuencia, mejorar tanto la calidad como la cantidad del empleo —con la consiguiente reducción de los riesgos sociales— en el contexto de una reasignación drástica de recursos y de una nueva especialización productiva.

El modelo adoptado, en línea con las recomendaciones de política del llamado Consenso de Washington, se basó en cuatro criterios fundamentales, según lo señala lúcidamente Ocampo (2006): un concepto restringido de estabilidad macro-económica, la falta de atención al papel que pueden cumplir las intervenciones de política en el sector productivo para inducir la inversión y acelerar el crecimiento, la tendencia a sostener una visión jerárquica entre las políticas económicas y sociales según la cual las últimas tienen un papel subordinado, y la tendencia a olvidar que los ciudadanos son quienes deben elegir las instituciones económicas y sociales. En este marco, la convertibilidad (sancionada por ley en 1991) estableció una estricta paridad fija peso-dólar y estipuló que el Banco Central debía respaldar el 100% de la base monetaria con reservas internacionales. También dispuso la validez de los contratos locales en monedas extranjeras dando lugar a un sistema bimonetario. Hacia septiembre de 1992 se instituyó la autonomía de aquel organismo y se fijaron márgenes estrechos para la compra de bonos públicos y para las asistencias a los bancos

comerciales. Este arreglo fue pilar de un programa de estabilización que buscaba sacar a la economía del “régimen de alta inflación” que había estado vigente desde mediados de los ‘70 y había derivado en dos episodios de hiper-inflación de corta duración entre los años 1989 y 1990. El programa incluía la liberalización casi completa de los flujos de comercio y la desregulación total de la cuenta de capital del balance de pagos. Estas medidas acompañaron reformas pro-mercado que incluyeron —como ya se dijera— la privatización de la mayoría de las empresas estatales (Frenkel *et al.*, 2007).

Como factor subyacente, clave de esta nueva matriz, el Estado abandonó su rol de promotor del desarrollo para orientarse abiertamente a generar las condiciones que aseguraran el crecimiento orientado por el mercado. Esta situación fue particularmente palpable luego del logro estabilizador inicial ya que para apuntalar la competitividad de una economía con tipo de cambio fijo y apertura comercial extrema fue necesaria una reducción draconiana de los costos laborales y un fuerte aumento del endeudamiento. En otras palabras, “no solo se buscó expulsar ‘bolsones ineficientes’ de mano de obra a la zona del desempleo ‘tecnológico’, sino que a eso se sumó la ‘necesidad’ de ajustar el costo de los que quedaron ‘adentro’ del sistema” (Pautassi, 2002).

En este contexto las políticas sociales pasaron a tener un estatus subsidiario, reducido en gran medida a la administración y control social, pasando de un esquema que contemplaba (con imperfecciones y limitaciones) un paquete amplio de servicios provistos por el Estado a una concepción de protección social que implicaba una acción estatal más restringida, con la consiguiente transferencia de más y mayores riesgos a la esfera individual. Así, la Argentina pasó de ser uno de los países pioneros en América Latina en términos de protección laboral y seguridad social a un caso claro de retracción y desmantelamiento de la red de seguridad en esas áreas, con efectos directos sumamente negativos sobre la calidad de vida de la mayoría de la ciudadanía.

En los ‘90, la desregulación del mercado de trabajo estuvo destinada a mercantilizar

la mano de obra y erosionar el estatus relativamente protegido que los asalariados habían tenido bajo el viejo régimen (Novick y Tomada, 2001). Esta desregulación se articuló a través de dos ejes: la reforma de las relaciones individuales de empleo y de las relaciones colectivas de trabajo. La primera se produjo entre los años 1991 y 1995, mientras que la segunda se puso en marcha a partir de 1994, con menor éxito (Etchemendy y Palermo, 1998).

La reforma de las relaciones individuales de empleo se realizó, esquemáticamente, a través de tres líneas de acción destinadas a instalar un proceso de “deslaborización” de la relación en el trabajo (Palomino *et al.*, 2007):

La primera fue la flexibilización (o precarización) contractual mediante formas atípicas de contratación, que socavaron el rol central que tenía la contratación por tiempo indeterminado y contribuyeron a la conformación de un mercado laboral altamente segmentado, vulnerable y heterogéneo. El punto de partida fue la sanción de la Ley Nacional de Empleo en 1991 que estableció “nuevas” modalidades de contratación laboral con rebajas o eliminación de cargas sociales, definió cambios en los métodos de ajuste salarial a través de cláusulas de productividad; creó el primer “seguro de desempleo” de la Argentina y creó los programas de empleo para los llamados “grupos especiales de trabajadores/as”.

La reforma introdujo «modalidades promovidas de contratación» que creaban una relación jurídica no laboral, modificando el concepto de relación laboral ininterrumpida, y eximían a los empleadores de hasta el 50% de su contribución al Sistema de Seguridad Social (SSS). Estas modificaciones se tradujeron en regulaciones legales poco claras, ambiguas y hasta discriminatorias. El instrumento clave a tal fin fue el Decreto de Reducción de Contribuciones Patronales de 1995. El argumento utilizado para imponerlo fue el de lograr un mayor incentivo a la creación de puestos de trabajo. No obstante lo declamado, se produjo una reducción severa de las contribuciones entre 1995 y 1999 que tuvieron un costo mayor a 19.000 millones de dólares para el SSS (MTySS, 1999). En otras palabras, se produjo un efecto perverso en materia de crecimiento

y regularización del empleo en respuesta a la reducción de las contribuciones. Mientras el gobierno intentaba reducir el costo laboral mediante la disminución de los aportes, la tasa de empleo no registrado aumentaba del 29,6% en 1991 a 37,3% en el año 2000 y a 44,8% en mayo de 2003 (Roca, 2005). Además, entre 1998 y 1999 continuó la reforma a partir de la sanción de dos conflictivas leyes que dieron marcha atrás en algunos aspectos, eliminando los denominados «contratos basura» y manteniendo sólo los contratos de aprendizaje y las pasantías con algunas modificaciones. También se redujo la duración legal del período de prueba y conservó lo esencial del sistema de despidos vigente, excepto la indemnización mínima de dos sueldos, con lo que se pasó a percibir aproximadamente la mitad del monto indemnizatorio previo. Se estableció, además, la mora en el pago de las indemnizaciones y una reducción del monto mínimo ante despidos por causas económicas.

La segunda línea de acción fue la reforma del régimen de asignaciones familiares que estableció como cambio más significativo que se focalizaran en los trabajadores/as con los sueldos más bajos. Sin embargo, esto no resolvió el principal problema del programa: sólo accedían a las prestaciones los asalariados formales, dejando fuera a buena parte de los sectores pobres que, en general, se desempeñan en trabajos informales sin cobertura social. Por último, la tercera línea de acción consistió en una reforma del régimen de accidentes de trabajo que eliminó el concepto de culpa y habilitó a accionar civilmente contra el empleador por dolo y consagró la obligación del seguro para los empleadores en Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART), que funcionan bajo una lógica similar a las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP).

En materia de relaciones colectivas de trabajo, se modificó el régimen de convenciones colectivas, manteniendo formalmente sus rasgos paradigmáticos pero afectando significativamente su contenido y alcance. La reforma implicó la convalidación de las modalidades de flexibilidad contractual e impulsó la flexibilidad interna de las empresas en cuanto a las condiciones de jornada y trabajo y de

remuneración, lo que implicaba, por ejemplo, la eliminación de las cláusulas indexatorias de ajuste salarial mientras condicionaba los aumentos salariales a incrementos de productividad y prohibía su traslado a los precios. Más aún, la negociación de salarios sólo se concentró en algunos sectores, mientras que en el resto se discutían centralmente cláusulas de flexibilización laboral (Novick y Trajtemberg, 1999). Estas incluían cláusulas de flexibilidad externa (la autorización a modalidades de contratación precaria); flexibilidad horaria (la asignación anual de jornada, banco de horas, etc.); salarial (pagos variables de acuerdo con el cumplimiento de objetivos) y de organización del trabajo (polivalencia, movilidad funcional, etc.).

El nuevo régimen también modificó la composición de las negociaciones, impulsando la descentralización a nivel de empresa desde 1992, y eliminó la obligatoriedad de homologación ministerial para los acuerdos salariales, reduciendo el control estatal del cumplimiento de las cláusulas de productividad y precios. Simultánea y contradictoriamente, permitió la permanencia de la “ultraactividad” de los acuerdos más importantes pactados en la ronda de 1975 (la última gran ronda de negociaciones colectivas). Los cambios en la negociación colectiva tuvieron un nuevo matiz en los años 2001 y 2002, pasando a ser “negociaciones para la crisis” a partir de la integración de los mecanismos de “procedimientos preventivos de crisis” (PPC), destinados a facilitar la negociación en situaciones de quiebras, achicamientos o situaciones extremas de las empresas que triplicaron el número de convenios que utilizaron esta variedad en 2002 (Novick y Trajtemberg, 2005).

En términos de la relación entre los sindicatos y el Estado, se produjo cierta dilución de los matices corporativistas. Con cambios radicales en el contexto de la negociación, derivados principalmente del incremento sin precedentes de la desocupación, del crecimiento del trabajo no registrado y de la fragmentación del mercado laboral, la orientación dominante por parte de los sindicatos consistió en ocupar posiciones defensivas, siendo refractarios a negociar en condiciones desventajosas.

Esto explica el pequeño número de negociaciones anuales durante toda la década. Si bien “legitimaba” la ofensiva hacia la flexibilización laboral, esta postura buscaba guardar el estatus sindical preservando su monopolio en la representación de los trabajadores otorgado por la personería gremial, conservaba las disposiciones de los convenios pactados en otras épocas por efecto de la ultraactividad, y resguardaba la administración de las obras sociales, uno de los principales ejes de vinculación con sus representados y de financiamiento de sus estructuras (Novick y Tomada, 2001; Palomino *et al.*, 2007).

En suma, la reforma laboral implementada en la Argentina durante los '90 daba cuenta de cómo prevalecieron procesos de flexibilización y desregulación de las condiciones y relaciones de trabajo. La organización del trabajo no podía quedar al margen de este proceso, ocasionando procesos de retaylorización (Walter, 1985), un fordismo reforzado a veces con introducción de la automatización, aumento de ritmos, y mayor autoritarismo interno a las empresas. La estructura de los puestos de trabajo y de los salarios, la disciplina y la rotación de la mano de obra en el lugar de trabajo, estuvieron fuertemente influenciadas por las respuestas de la dirección de las empresas frente a las oportunidades que le ofrecían las políticas de la dictadura (Bortolaia Silva, 1992). Estos procesos fueron simultáneos muchas veces a la introducción puntual y limitada de tecnologías microelectrónicas y/u organizacionales en menor medida. Podría hablarse de la emergencia de una mayor racionalización del trabajo y hasta de una “retaylorización” del mismo si los cambios no hubiesen estado también acompañados por propuestas de rotación entre diversos puestos de trabajo, asignación de tareas de inspección de calidad a los operarios de producción y ampliación de tareas.

Desde principios de los '80, se comenzaron a implantar técnicas puntuales de lo que se dio en llamar el “modelo japonés”. Las empresas, sobre todo aquellas con mayor vinculación con los mercados internacionales o de mayor porte, comenzaron a aplicar en forma parcial y aislada ya sea círculos de calidad, *just in*

time interno o externo en algunas etapas del proceso de trabajo y con algunos proveedores, y cambios en la organización del trabajo: trabajo en grupos, polivalencia, achatamiento de las pirámides de mando, reducción de niveles y cambios en el rol de las jefaturas (que adquirieron tareas de mayor carácter técnico y administrativo reemplazando aquellas ligadas fundamentalmente al control y disciplina). En muchos casos estudiados el “modelo japonés” se reduce a la adopción (o tentativa de adopción) de una o muchas “técnicas” o “sistemas” como el *just in time*, el *kan ban*, la célula de manufactura. Se trata muchas veces de pequeños cambios que no modifican de manera sustancial la organización de la producción, pero que se relatan como si la empresa estuviera en el “modelo japonés”⁶ (Salerno, 1992). ¿Se trata de un nuevo paradigma y debe ser considerado como tal o como un conjunto de prácticas construidas en contextos históricos, retomadas en contextos diferentes y construidos o reconstruidos socialmente? Esta distancia respecto del canon (Stewart *et al.*, 1998) también recibió denominaciones en las que se señala su carácter idiosincrásico, tales como *jit taylorizado* (Humphrey, 1990); *jit a la criolla* (Roldán, 1993), etcétera. Como lo sintetizan Cecilia Montero y Lais Abramo (1995): “Cuando se trata de estudiar las formas dominantes de organización del trabajo en la región, el tema se complica ya que coexisten sistemas pre industrializados, con formas de organización fordista, servicios públicos que resisten a la privatización y fábricas que aplican la especialización flexible”. Por otra parte, se dice que aún no se ha resuelto la discusión acerca de si lo que existió (existe, diríamos nosotros) fue (es) una forma de fordismo periférico o más bien un neo fordismo con condiciones de empleo precarias.

170

Corresponde también a esta etapa el aumento de la subcontratación por parte de las grandes empresas y, en algunos casos, el desarrollo de una red de proveedores. En el modelo emergente de la etapa sustitutiva, el desarrollo

de proveedores y de encadenamientos de subcontratación fue muy restringido.

Este conjunto de transformaciones de carácter monetario y macroeconómico, acompañado de desregulación laboral y retiro del Estado de sus funciones económicas, sociales y provisionales, resultó un cambio significativo en el sistema productivo: desde un fuerte proceso de internacionalización en las principales empresas, cierre de pequeñas y medianas, y privatización de las empresas públicas y un gran flujo de capitales financieros o “golondrina”. En tanto, en materia social, se produjeron aumentos en materia de inequidad en la distribución del ingreso y de pobreza, creció considerablemente el desempleo y se expandió el trabajo informal.

La observación de los componentes de la población económicamente activa (PEA) brinda un primer acercamiento a la descripción de los desequilibrios en el mercado de trabajo que se registraron durante los '90. En 1999, la PEA urbana estaba compuesta por 13,7 millones de personas, 60% hombres y 40% mujeres. De este total, 11,9 millones de personas estaban ocupadas y 1,8 millones buscaban activamente un empleo remunerado sin encontrarlo. La composición de la PEA varió a lo largo de la década, tanto en relación con la condición de actividad de las personas (aumentó la participación relativa de los desocupados/as) como en relación al sexo (aumentó la participación relativa de las mujeres).

En octubre de 2002 la incidencia de la pobreza alcanzó su máximo histórico afectando al 54,3% de las personas. Esta cifra fue resultado de un fuerte incremento como consecuencia del aumento de precios que siguió a la devaluación de la moneda nacional. Sin embargo, como resultado de la caída de los ingresos nominales, de la baja generación de empleo y de la elevada desigualdad, ya antes del abandono de la convertibilidad, el 35,4% de la población vivía en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza marcando una situación de elevada vulnerabilidad social.

6 También se ha estudiado cómo la recepción de estas innovaciones en los procesos productivos provocan relaciones conflictivas con la cultura laboral y las demandas sindicales. Esto se debe a la fuerte impronta que produce la difusión de la nueva cultura corporativa basada en el “modelo japonés” (Jabbaz, 2001; Battistini, 2001).

■ Reorientación de las políticas tras la crisis 2001-2002

Desde el año 2002, y en particular desde el 2003, los regímenes de empleo y de protección social exhibieron un nuevo giro con respecto a la configuración que habían adoptado en la década precedente. Este giro se dio en el marco de una nueva política económica que, a partir de un cambio en los precios relativos, *hizo hincapié en la generación de un patrón de crecimiento con un sesgo mucho más integrador e inclusivo*. Ello requirió no sólo de la aplicación de una batería de medidas macroeconómicas que promoviera el crecimiento y el empleo sino la recuperación y resignificación del rol del Estado y de las políticas activas. Fundamentalmente, *implicó la (re)articulación de las políticas económica, laboral y social*, en contraposición con el enfoque de “desenganche” entre ellas y de priorización de la dimensión económica prevaleciente en los '90. Los ejes conceptuales fundamentales de este giro fueron, por una parte, *una nueva noción del trabajo no ya como un mero problema del mercado laboral sino como eje articulador de las dimensiones económica y social y, al mismo tiempo, como elemento constitutivo de la ciudadanía*; y, por la otra, *la concepción del empleo como motor fundamental de la creación de riqueza y, por ende, del progreso social*. Para esto, una premisa fundamental fue que el trabajo se enmarcara en el esquema del trabajo decente, es decir, productivo, protegido y vehículo de un ingreso digno y condiciones de trabajo saludables.

Muy sucintamente, el patrón de crecimiento se basó macroeconómicamente en un tipo de cambio competitivo⁷, la solvencia fiscal y la mejora de los ingresos reales y, por ende, del consumo. Al respecto, el cambio de precios relativos que siguió a la devaluación fue favorable tanto para los sectores productores de bienes transables como para la producción doméstica, haciendo que la recuperación económica se

tradujera positivamente en el nivel de ocupación a través de diferentes canales: sustitución de importaciones y aumento de exportaciones, y sustitución de factores productivos por la utilización de más trabajadores debido a la disminución del precio del trabajo. Más específicamente, el tipo de cambio alto favoreció el restablecimiento de encadenamientos y de actividades intensivas en mano de obra sustitutivas de importaciones, en el contexto de una economía considerablemente abierta al mundo.

El superávit fiscal permitió al Estado la implementación de políticas de recuperación del ingreso para activos y pasivos como asimismo de programas sociales de gran envergadura. Se destaca el lanzamiento de un programa de subsidios de desempleo en el segundo semestre de 2002, el llamado Programa “Jefes de Hogar”. Este programa suministró ingresos a alrededor de 2 millones de beneficiarios, que representaban aproximadamente 7,5% de la población activa a mediados de 2003. Esto tuvo, por una parte, efectos multiplicadores en términos de la capacidad de consumo para segmentos crecientes de la población, y apuntaló una más rápida y homogénea recuperación del crecimiento por la otra (Frenkel *et al.*, 2007).

En suma, aunque el contexto internacional (alto precio de las *commodities* que exporta la Argentina, bajas tasas de interés y fuerte liquidez) fue sin dudas favorable al crecimiento, los factores domésticos jugaron un papel clave en la recuperación (Frenkel, Damill y Maurizio, 2007). El dinamismo del consumo privado, la estabilización del mercado de cambios, el impacto distributivo de los planes sociales, la recuperación de las instituciones laborales y la política de ingresos fueron las bases de ese proceso.

Las cifras son categóricas sobre la magnitud del crecimiento, que se movió a tasas inusualmente altas para la experiencia argentina de los últimos 50 años. Efectivamente, la caída del PBI de más del 18% entre 1998 y 2002 fue

7 Por primera vez en la historia argentina la devaluación nominal de la moneda pudo sostenerse en términos reales. El incremento del tipo de cambio sólo se transmitió parcialmente a los precios (*pass through*), lo que sucedió por la fortísima caída previa de la actividad y el enorme desempleo. A esto se agrega, según algunos autores (Gerchunoff, 2006), que la Argentina ya no exporta exactamente una canasta de bienes salario.

seguida por 5 años de expansión económica ininterrumpida a un promedio de entre el 8% y 9% anual. También se observó una tasa de crecimiento cercana al 7% en el 2008 y en el 2009, y pese a la severa crisis internacional, el PBI no se contrajo.

Quizás la necesidad más acuciante aún por resolver es la inequidad y la exclusión que persisten en el país no obstante los avances en materia de reducción de la pobreza y pobreza extrema. El crecimiento económico inusualmente vigoroso sirvió de marco, para un giro de políticas económicas y sociales que no constituyen claramente un nuevo modelo, pero revierte y pone en debate el desafío de la prospectiva. La crisis financiera –y de la economía real– que estalló en el año 2008 a nivel internacional mostró un comportamiento radicalmente diferente en comparación con otras crisis anteriores. El esfuerzo fiscal para sostenimiento del empleo y para el aumento de la protección social alcanzó casi el 2% del PBI. Algunos programas de política pública como el Programa de Reversión Productiva (Rial, 2009) centrados en el sostenimiento de la relación laboral, negociación colectiva de la crisis y una Asignación Universal para todos los menores de 18 años con padres trabajando en la informalidad, en el servicio doméstico o independientes de bajos ingresos, demostraron una manera diferente de atender la crisis. Es decir, se avanzó hacia un mercado de trabajo menos segmentado, al mismo tiempo que fue importante en materia de protección social.

Significativamente, la organización del trabajo no parece haber sufrido importantes transformaciones. Un 60% de los trabajadores formales (ETE2) manifiesta trabajar de manera aislada o realizar un trabajo individual aunque rodeado por otra gente. La rotación –que implicaría aprendizajes en otros puestos– es muy baja y la proporción de trabajadores que fijan autónomamente el ritmo de producción sigue siendo baja (26%), así como es alto el número de aquellos que señalan trabajar con movimientos repetitivos, indicando la escasa búsqueda de competitividad interna por parte de las empresas (que a su vez se confirma también en un estudio específico sobre empresas multinacionales) y pocos

progresos en materia de una organización del trabajo que contribuya a un mejor desarrollo del aprendizaje a partir de mayor circulación del conocimiento. Por supuesto que estas situaciones coexisten con sectores de servicios de mayor complejidad, donde las tareas técnicas presentan perfiles de organización diferentes y se trata, en general, de empresas de base tecnológica pero no constituyen hasta el momento fuentes de empleo significativas.

Los sindicatos han vuelto a asumir un rol protagónico en materia de negociación colectiva y se constituyeron en actores centrales de una puja por la recuperación de un espacio diferente en materia de distribución del ingreso, en torno al debate sobre el modelo económico social, etc. Sin embargo, y a pesar de mantener una tasa de afiliación alta en términos internacionales (37%-38%) para el sector privado, con fuertes diferencias intrasectoriales, se vislumbran distintas miradas: si bien no hay una estrategia a largo plazo sino una conducta defensiva y centrada en la mejora salarial, su accionar se fue modificando a lo largo del tiempo. Ni bien pasó la crisis de 2001-2002 procuraron recomponer los deprimidos ingresos de los trabajadores. Cuando esto comenzó a ser efectivo, se observó lentamente la incorporación de otras cláusulas en las negociaciones.

Desde una perspectiva de largo plazo la cuestión aún pendiente de dilucidar es sí y en qué medida estas políticas pueden ser los cimientos de un modelo social sustentable para la Argentina en el contexto de una economía integrada al mundo mientras las condiciones de competencia se encuentran en permanente redefinición y se reconfiguran *pari-pasu* los mercados de trabajo, las modalidades de producción de bienes y servicios, y las exigencias de creación y regeneración de saberes, entre otras dimensiones clave. La reciente crisis internacional puso de manifiesto el alto grado de incertidumbre de la economía, y en muchos países volvió al debate sobre la protección social de manera estructural, al mismo tiempo que hubo muchos recursos fiscales puestos en las políticas de salvataje del sector financiero, del empleo y de políticas sociales, tanto, en cuanto al alcance de los incentivos fiscales, como a su carácter efímero y a una

eventual vuelta al “mercado”. En este sentido, el empleo, si bien se transformó en una preocupación central en el marco de la crisis (ayudado por un cambio significativo en ese aspecto por la política de EE.UU.), continúa enfocándose como un resultado de políticas macroeconómicas y no como una dimensión integrante de esa misma macroeconomía. De cara al Bicentenario, es imprescindible poner atención en este punto y que la imagen de “salida” de la crisis no lleve a las conocidas estrategias de dominio del mercado.

El debate vigente –en la Argentina y en el mundo– es acerca del modelo económico social que puede garantizar crecimiento, al mismo tiempo que empleo y sustentabilidad. El debate entre la orientación pro-mercado

vs. Estado mantiene su actualidad porque no pueden confundirse estrategias de protección social sólo coyunturales con políticas activas y sistemáticas de protección. Quizás América Latina –en especial los países al Sur del continente– sean los que más avanzaron en una recuperación del Estado, por los efectos devastadores de la década del '90 en materia de inequidad, pero el debate sigue abierto. Protección, derechos, equidad (o igualdad como hoy lo denomina la CEPAL) al mismo tiempo que desarrollo, crecimiento y sustentabilidad constituyen un paquete complejo de políticas públicas que quizás podamos efectivizar en el próximo Centenario, pero que aún hoy, es incierto porque hay múltiples caminos para avanzar en este desafío.

■ Bibliografía

- Abramo, L. y Montero, C. (1995), "La Sociología del Trabajo en América Latina: Paradigmas teóricos y paradigmas productivos", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 1.
- Battistini, O. (2001), "Toyotismo y representación sindical. Dos culturas dentro de la misma contradicción". Congreso ASET. Buenos Aires.
- Bialet Massé, J. (1973), *Las clases obreras argentinas a principios de siglo*. Nueva Visión, Buenos Aires.
- Bortalaia Silva, E. (1992), "L'usine fordiste, une renouvellement?", technologie et relations industrielles au Brésil a la fin des années 1980", en Sumiko Hirata. Autor del "modelo" japonés. Automatisation, nouvelles formes d'organisation et de relations du travail. L'Hartmann, Paris.
- Coates, D. (2001), "Capitalist Models and Social Democracy: The Case of New Labour", *British Journal of Politics and International Relations*, vol.3, no.3.
- Di Tella, T., Brams, L., Reynaud, J. y Touraine, A. (1966), *Huachipato et Lota: Etude sur la conscience ouvrière dans deux entreprises chiliennes*. Editorial du Centre de la Recherche Scientifique, Paris.
- Durand, J., Stewart, P., Castillo, J.J. (1998), *L'avenir du travail á la chaîne*, Paris, Le decouverte.
- Etchemendy, S. y Palermo, V. (1998), "Conflicto y concertación. Congreso y organizaciones de interés en la reforma laboral del primer gobierno de Menem" (1989-1995) en *Desarrollo Económico* N° 37.
- Frenkel R., Damill M. y Mauricio R. (2007), Cambios en la política macroeconómica argentina a la vuelta del siglo, en Marta Novick *et al.* Tras la crisis: el nuevo rumbo de la política económica y laboral en Argentina y su impacto, Research Series, Internacional Institute for Labour Studies, ILO, 114.
- Friedman, G (1961), *¿A dónde va el trabajo humano?* Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Friedman, G. y Naville, P. (1963), *Tratado de Sociología del Trabajo*. Fondo de Cultura Económica. México. .
- Friedmann, G. (1958), *El trabajo desmenuzado: especialización y tiempo libre*. Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Gerchunoff, P. y Aguirre, H. (2006), *Lo nuevo por nacer, lo viejo por morir: la economía argentina entre la gran guerra y la gran depresión*, Buenos Aires, CEPAL.
- Gerchunoff, P. y Fajgelbaum, P. (2006), *¿Por qué Argentina no fue Australia? Una hipótesis sobre el cambio de rumbo*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- Golbert, L. y Lo Vuolo, R. (1989), *El sistema provi-sional en discusión*. Eudeba, Buenos Aires.
- Golbert, L. (2007), "Argentina: aprendizajes del Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados" en Arriagada, Irma (coord.). *Familias y políticas públicas en América Latina: una historia de desencuentros*, CEPAL-UNFPA, Santiago de Chile.
- Hall, P. y Soskice, D. (2001), *Varieties of Capitalismo: The institutional foundations of Comparative advantage*. Oxford. Oxford University Press.
- Humphrey, J. (1990), "The 'japanese model' of industrial organizations: can it be implanted in developing countries?", trabajo presentado al XII Congreso Internacional de Sociología, Madrid.
- Jabazz, M, De Mendonca, A., Jaime, A y González, N (2001), "Industria Automotriz: reconversión, crisis y cambios en la relación laboral". (1993): "New issues in the sociology of work", ponencia presentada en el I Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo en México. Ed. ASET, Buenos Aires.
- Kosacoff, Bernardo (2007), *Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (ed.), Yoguel, G., Bonvecchi, C. y Ramos, A. (2000), *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones*, CEPAL, Buenos Aires.
- Lengyel, M. y Novick, M. (2008), "El modelo social en Argentina: los desafíos y dilemas post-crisis" estudio presentado en IIEL-OIT en noviembre.
- Lobato, M. (2002), *La vida en las fábricas. Trabajo, protesta y política en una comunidad obrera, Berisso (1904-1970)*. Editorial Prometeo/ Entrepasados, Buenos Aires,
- Lobato, M. (1988), "El taylorismo en la gran industria exportadora argentina, 1907-1945". CEAL, Buenos Aires.
- López, A. (2006), "Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino", CEPAL, Buenos Aires.

- Neffa, J. y Matheu, P. (1984), "La organización del trabajo en la Argentina", CEIL-CONICET.
- Novick, M y Trajtemberg, D (2005), "Los salarios en la negociación colectiva", en *Revista de Derecho Laboral*, 2005-01: Remuneraciones – II, Buenos Aires.
- Novick, M. y Catalano, A. M (1992), "Relaciones laborales y Sociología del trabajo: a la búsqueda de una confluencia" en *Sociedad*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Novick, M. y Catalano, A. M. (1995), "Sociología del trabajo en la Argentina: desarticulación del acuerdo fordista y nuevas formas de conflictos y consensos". *Revista de Trabajo*, Ministerio de Trabajo, Año 2, Nro. 8, Argentina.
- Novick, M. y Catalano, A. M. (1996), "Reconversión productiva y relaciones laborales en la industria automotriz argentina", en *Estudios del Trabajo* N° 11 (Buenos Aires: ASET).
- Novick, M. y Tomada, C. (2001), "Reforma Laboral y crisis de la identidad sindical en Argentina", en *Dossier El sindicalismo latinoamericano en el marco de la globalización*, Cuadernos del CENDES, Año 18, N° 47, Caracas, Venezuela.
- Novick, M. y Trajtemberg, D. (1999), "La negociación colectiva en el período 1991-1999", Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Coordinación de Investigaciones y Análisis Laborales, inédito.
- Ocampo, J.M. (2006), *La búsqueda de una nueva agenda de desarrollo para América latina*, CEPAL, Santiago.
- Ocampo, J.M. (2005), *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Theory*, Stanford University Press.
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. (2007), "Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina", en *Revista de Trabajo*, Nueva Época, N° 3, MTEySS, Buenos Aires.
- Pautassi, L. (2002), "Políticas sociales ¿Fin del modelo?", CELS, Informes, Buenos Aires.
- Rial, N. (2009), *La crisis mundial y la experiencia argentina en Revista de Trabajo* n° 7, MTEySS, Buenos Aires.
- Roca, E. (2005), "Mercado de trabajo y cobertura de la seguridad social", en *Revista de Trabajo*, Nueva época, Año 1 N°1, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Roldán M. (1992), "La "generización" del debate sobre procesos de trabajo y reestructuración industrial en los 90. ¿Hacia una nueva representación androcéntrica de las modalidades de acumulación contemporáneas? *Revista Estudios del Trabajo*, N° 3 Buenos Aires .
- Sábato, H. (1989), "Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: La fiebre del lanar 1850-1890". Colección Historia y cultura. Sudamericana. Buenos Aires.
- Sarabia, M. (2008), "Dinámica de la protección social y mercado de trabajo en Argentina durante las últimas décadas" en *Trabajo, ocupación y empleo*, Serie Estudios/7, "Los retos laborales en un proceso de crecimiento sostenido", MTEySS, Buenos Aires.
- Schulthess, W. (1990), "Sistema Nacional de Previsión Social: su evolución y situación a fines de la década del '80", MTySS, PRONATASS, Buenos Aires.
- Simón, J. (2007), "Breve informe sobre la negociación colectiva en la República Argentina", *Revista de Trabajo*, Nueva Época, N° 3, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Salerno, M. (1991), "Flexibilidade, organização e trabalho operatório: elementos para análise da produção na indústria". Tesis de Doctorado en Ingeniería de Producción, POLI/Universidad de São Paulo, São Paulo.
- Walter, J. (1989), "Innovation technologique et modernisation sociale: un dilemme de l'industrialisation argentine". Cahiers de l' ORSTOM . Número especial sobre la Argentina. Paris, p.20.