

**Determinación política de salarios en un contexto de crisis:
Argentina 1983-1987**

Juan Pedro Massano

Universidad Nacional de La Plata / CONICET

El objetivo del presente trabajo es historizar la evolución de los mecanismos de determinación salarial durante el primer gobierno de posdictadura mientras se mantuvo vigente la suspensión de las negociaciones colectivas, es decir, desde su asunción en diciembre de 1983 hasta la sanción de la ley de convenciones colectivas de trabajo 23546/87 de diciembre de 1987.

Para ello, primero reseñamos las implicancias que tuvo para los salarios la crisis económica argentina iniciada a mediados de la década de 1970 que se prolongó hasta el estallido hiperinflacionario de 1989-1990. Entendemos que las transformaciones en el modo de acumulación local modificaron el papel que la negociación salarial tenía para la política económica. Pero, además, el hecho que dichas transformaciones no decantaron inmediatamente en una reestructuración “exitosa” del capitalismo argentino en términos de un relanzamiento sostenido de la acumulación supuso fuertes implicancias en la vida política. Esto es así porque la manera en que se definen los ingresos de los sectores populares es parte importante de los mecanismos institucionales que canalizan el conflicto social. En ese sentido, la determinación política de los salarios mediante decretos del Poder Ejecutivo Nacional (PEN) que la dictadura militar heredó al primer gobierno posdictatorial es un problema que debe entenderse en esa inextricable articulación entre acumulación y dominación. ¿Por qué un gobierno

que llegó al poder con un fuerte discurso anti-dictatorial mantuvo la suspensión de las negociaciones colectivas? ¿Cómo pensó canalizar el conflicto salarial?

Para contestar estos interrogantes, relevamos los mecanismos de determinación salarial desarrollados durante el período que nos ocupa en apartados correspondientes a la concertación durante el primer año de gobierno radical; el lanzamiento del Plan Austral y la Conferencia Económico Social (CES); y la flexibilización del Plan Austral mediante “bandas salariales”. En segundo lugar, reseñamos las respuestas que estas estrategias tuvieron por parte del movimiento obrero y el sector empresario. Este relevamiento—que hacemos en base a un registro hemerográfico, al relevamiento de actos administrativos del PEN, y a la bibliografía pertinente—nos permite reconstruir cómo y por qué el gobierno del presidente Raúl Alfonsín (1983-1989) fue redefiniendo esta situación hasta volver al sistema de negociaciones colectivas previo a la dictadura.

En tercer lugar, discutimos la relación entre la evolución de los mecanismos de determinación salarial y distintas variables económicas como el salario real, la inflación y la productividad. Con ello, evaluaremos la suspensión de la negociación colectiva en términos de los objetivos de sus impulsores, así como de los efectos en el ingreso de los sectores populares. Nuestra hipótesis es que, a pesar de los efectos regresivos que tuvo la suspensión de la negociación colectiva, la crisis presionaba al gobierno a mantener el control de la variable salarial. ¿Por cuánto tiempo podía mantenerse este control? ¿A qué costo político?

Finalmente, el artículo se cierra con un balance de esta reconstrucción histórica y sus aportes para cumplir nuestro objetivo y contestar estos interrogantes.

Los salarios y la crisis de la ISI

A partir de la crisis de 1974-75 la economía argentina inició un período de comportamiento fluctuante, alta inflación y tendencia al estancamiento (“estanflación”) que se extendió hasta la crisis hiperinflacionaria de 1989-1990 (Gerchunoff y Llach 1998, Rapoport 2000, Peralta Ramos 2007, Belini y Korol 2012).

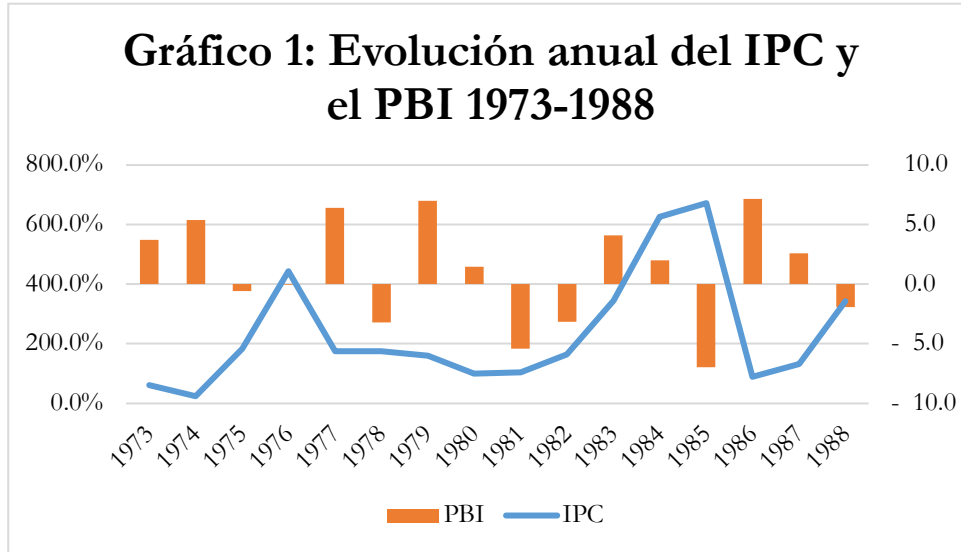


Gráfico 1. Elaboración propia en base a datos de CEPAL para el Producto Bruto Interno (PBI) y de INDEC para el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Durante esta etapa, los salarios reales tendieron a caer, lo cual ocurrió de manera acelerada particularmente en tres coyunturas: el inicio de la dictadura militar en 1976, la crisis internacional de la deuda externa de 1981-1982, y el agravamiento de la crisis inflacionaria hasta el estallido de la hiperinflación en los últimos años de la década de 1980. A pesar de algunos períodos cortos de recuperación, nunca se alcanzaron los niveles previos a 1976.

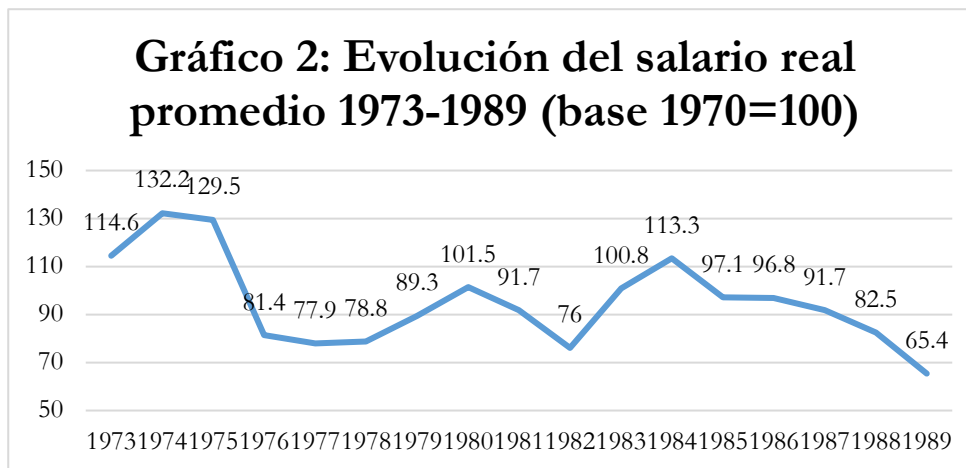


Gráfico 2. Elaboración propia en base a datos presentados por Graña y Kennedy (2008).

La crisis global del capitalismo de mediados de los 70 (Arrighi 1999, Harvey 2007) impactó fuertemente en la economía argentina. A ello se le sumó un escenario doméstico convulsionado en términos políticos y económicos que para fines de 1974

hizo estallar el programa económico de la tercera experiencia peronista, el “Pacto Social” (Fernández 1987; Rougier y Fisbein 2006; Belini y Korol 2012). La crisis del modo de acumulación local que caracterizó la segunda posguerra, la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), puso en entredicho uno de los pilares básicos de la integración funcional sindicatos-Estado (Piva 2006 y 2012): un sistema de relaciones laborales que hacía de los resultados de la puja salarial un dato central de cualquier política económica.

Con el énfasis anti-inflacionario de las políticas de *shock* inauguradas por el “Rodrigazo” (Rougier y Fiszbein 2006) de 1975, y muy claramente desde la gestión de Martínez de Hoz (1976-1981) en el Ministerio de Economía (Schvarzer 1986), lo que la mayoría de los planes económicos buscaron fue la limitación de la evolución salarial en dos sentidos. Por un lado, la caída del costo salarial era importante a fin de apuntalar la competitividad de las empresas que ahora debían enfrentarse a una menor separación del espacio nacional de valor con respecto al mercado mundial. Por otro lado, como herramienta anti-inflacionaria, los salarios debían seguir la evolución de la productividad y no la del costo de vida.¹

Este problema de la relación entre salarios y productividad no era nuevo para la economía argentina: ya desde mediados de los 50 se planteó como problema de primer orden expresado en el Congreso de la Productividad y el Bienestar Social de 1955 (James 1981). Desde fines de los años 60, además, el aumento del salario real por encima de la productividad tuvo como efecto una persistente disminución de la tasa de ganancia, insostenible para los empresarios en el contexto de la crisis global de los años 70 (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer 2008). Las convenciones colectivas de trabajo celebradas en 1975, desarrolladas en el contexto del “Rodrigazo”, no resultaron un método exitoso de moderación del conflicto y de la crisis económica (Torre 1983). ¿Cómo limitar entonces la expansión del salario real y aumentar la rentabilidad conteniendo el conflicto social? La dictadura militar de 1976 respondió a este interrogante suspendiendo las convenciones colectivas, modificando el corpus normativo laboral (Zorzoli 2015) y reprimiendo al movimiento obrero (Zorzoli y Massano 2021).

¹ El golpe sobre los asalariados también tenía un objetivo político: bloquear la capacidad defensiva del movimiento obrero que había imposibilitado los intentos de “racionalización productiva” necesarios para un fuerte salto de productividad y rentabilidad. Para lograrlo, junto con las políticas económicas la dictadura desplegó el terrorismo de Estado. Dado nuestros objetivos, aquí sólo nos enfocamos en el problema de la definición del precio de venta de la fuerza de trabajo.

La ley 14.250/53 de comisiones paritarias y convenios colectivos de trabajo fue suspendida sistemáticamente por todos los gobiernos militares que se sucedieron a partir de 1955.² Esta ley disponía que los salarios y condiciones de trabajo fueran establecidos por las corporaciones patronales y de trabajadores, y homologados por el Ministerio de Trabajo. Además, disponía la institución de las comisiones paritarias, integradas por las tres partes, que podían interpretar los convenios colectivos. Por otra parte, el régimen de convenios colectivos de trabajo determinaba que la entidad con personería gremial (procedimiento determinado por la ley de asociaciones profesionales) contratara las escalas salariales y demás condiciones de trabajo, o las denunciaba y pedía la convocatoria a paritarias. Una vez homologados los convenios por el Ministerio de Trabajo, adquirirían fuerza de ley para ambas partes.

Específicamente en cuanto a su política salarial, según Slodky (1987) se puede periodizar a la dictadura en tres etapas. En primer lugar, un primer momento de marzo a julio de 1976 orientado a la fuerte redistribución regresiva del ingreso. Mientras que los salarios fueron congelados, para julio de 1976 la inflación acumulada con respecto a diciembre de 1975 ya era de 186,6% (INDEC). Mientras tanto, la dictadura prohibió la actividad sindical y las negociaciones colectivas mediante el decreto 9/76. La ley 21307/76 complementó aquel decreto. En su artículo 4° facultaba al PEN a fijar el salario mínimo vital. En el artículo 5° se estipulaba que “los incrementos de carácter general de las remuneraciones del personal de los sectores público y privado solamente podrían ser dispuestos por decreto del Poder Ejecutivo Nacional con intervención de los ministros de Trabajo y Economía”. Y en su artículo 7° se suspendía:

la vigencia de las cláusulas de convenciones colectivas de trabajo y de las normas contenidas en leyes, decretos, estatutos, reglamentos, resoluciones y/o disposiciones por las que se instituyeren organismos o comisiones, con participación o integración de representantes de trabajadores y empresarios, con facultades para disponer o reajustar salarios o remuneraciones.

Además, la ley de contrato de trabajo 20744/74 fue reformada en abril de 1976 mediante ley 21297/76.³

² Ello también ocurrió—con acuerdo de los sujetos intervinientes—cuando el peronismo necesitó controlar la variable salarial, como durante el “Pacto Social” (Thompson 1988, Rougier y Fiszbein 2006).

³ Como señala Slodky, si bien la ley 20744/74 no cuestionaba el principio de libertad de empresa ni el poder de decisión patronal, perseguía los abusos que pudieran cometerse y combatía los fraudes en la relación laboral. Reglamentaba cuestiones atinentes a jornadas de trabajo, suspensiones, transferencias y extinción del contrato de trabajo, remuneraciones, horario, licencias, etc. Regulaba los montos de las indemnizaciones por despido, vacaciones y jornada máxima de trabajo. Según Héctor Recalde, quien desde los años 60 ha sido dirigente sindical, abogado de la CGT y legislador nacional, de los 302 artículos de la ley de contrato de

Una segunda etapa va desde julio de 1976 a fines de 1982 y se caracteriza por permitir una actividad sindical limitada. En agosto de 1976, por ley 21356/76 se permitió la administración interna de los gremios y de las obras sociales, así como la actividad sindical ligada a los lugares de trabajo mediante delegados de personal. La ley 21418/76, además, excluyó al sector público de las convenciones colectivas. En diciembre, mediante la ley 21476/76 se suprimieron distintas cláusulas sectoriales de las convenciones colectivas (regímenes especiales, escalafones, licencias, vacaciones, participación sindical en juntas de disciplina y bolsas de trabajo, declaraciones de insalubridad, aportes complementarios de empleadores). Los efectos de esta ley, junto con la habilitación de la negociación en los lugares de trabajo de agosto de 1976, buscaban “nivelar por lo bajo” (Slodky 1987, 22) las convenciones colectivas.

En ese sentido, durante esta segunda etapa se estableció una política salarial de “márgenes de flexibilidad” que quedaban a criterios de las empresas.⁴ Mediante estos “márgenes”, las empresas podían otorgar aumentos por sobre las pautas salariales establecidas por el PEN a fin de estimular la productividad. Los márgenes de flexibilidad fueron aumentándose con el correr del tiempo y en septiembre de 1979 se eliminaron los topes, según Slodky acusando el impacto de las presiones sindicales (1987, 22). Además de estos “márgenes”, se producían “deslizamientos salariales” a raíz de aumentos informales, o por adicionales y bonificaciones, algunos de ellos ligados a la productividad como premios por presentismo y por producción. Los años 1979 y 1980 fueron de recuperación relativa del salario real promedio (Gráfico 2), y coinciden con un descenso del promedio anual del IPC, que pasó de 176% y 175,5% en 1977 y 1978, a 159,5% y 100,8% en 1979 y 1980 respectivamente (INDEC). Durante 1981 y 1982 tanto Argentina como el resto de los países de la región se vieron fuertemente afectados por la crisis internacional de la deuda externa (Bértola y Ocampo 2010) que tuvo impacto importante tanto en el comportamiento de PBI (Gráfico 1) como en el del salario real promedio (Gráfico 2).

trabajo la dictadura derogó 27 y modificó (“mutiló”) 99. Ninguno de los derechos perdidos entonces fue recuperado por el movimiento obrero hasta después de la caída de la convertibilidad. Entrevista a Héctor Recalde (octubre de 2007) en el Archivo de Historia Oral (desde ahora AHO) del Instituto de Investigaciones Gino Germani, única sesión.

⁴ Según Marshall (1995), el gobierno militar sostuvo que la negociación centralizada penalizaba a las empresas más vulnerables y entonces, para promocionar una mayor heterogeneidad salarial, se instrumentó primero un “sistema de planillas” (salarios básicos diferenciales según empresas fijados por el Estado), y luego los “márgenes de flexibilidad”. Estos márgenes no debían trasladarse a los precios, pero podían deducirse del balance impositivo.

Finalmente, hacia el fin de la experiencia dictatorial y en el marco de la derrota en la Guerra de las Malvinas, el presidente de facto Reynaldo Bignone y el Ministro ministro de Trabajo Héctor Villaveirán sancionaron el decreto 439/82 el 26 de agosto de 1982. Esta norma estableció un mecanismo de actualización salarial escalonado (primero mensual, luego bimestral, luego trimestral) para los trabajadores del sector privado en base al incremento del costo de vida (artículo 3° y 4°). También se facultaba al Ministerio de Trabajo a constituir “comisiones técnico-consultivas” integradas por representantes estatales, empresariales y sindicales (artículo 6°). Estas tenían potestad solo para “aconsejar” sobre la adaptación de los sistemas y regímenes existentes en las distintas actividades a la política que estableciera el PEN sobre ocupación y remuneraciones. Sin embargo, a pesar de ese carácter meramente consultivo, Slodky sostiene que funcionaron como “miniparitarias de hecho” (1987, 23). Durante este período puede verse una recuperación relativa del salario real promedio coincidente con un aumento de los valores anuales del IPC.

Ahora bien, Frenkel (1984) sostiene que lo que caracterizó al esquema de la tercera etapa fue que, a fin de liberalizar el funcionamiento del mercado de trabajo, la dictadura impulsó la negociación por empresa. En ese sentido, desde el giro de agosto de 1976 que permitió la negociación por empresa (lugares de trabajo), el inicio de una etapa más tolerante con respecto a la injerencia sindical en las negociaciones por empresa en 1979, y finalmente con el establecimiento de las “comisiones técnico-consultivas”, se observa un impulso a la descentralización de la negociación colectiva que, sin embargo, no reemplaza el control ejecutivo de la variable salarial mediante decretos del PEN.

Creemos que el impulso a la descentralización de la negociación colectiva no era sólo una búsqueda de los militares y empresarios argentinos, sino que se enmarcaba en una lógica de reestructuración capitalista global que afectaba también las relaciones laborales. Baccaro y Howell (2011) señalan que, desde los años 70, la transformación de las instituciones de relaciones industriales a nivel global se caracteriza por una dirección neoliberal común. Esta dirección tiene dos movimientos ligados a los procesos y resultados institucionales: la desregulación y lo que aquí llamaremos la refuncionalización. La primera se entiende como eliminación de restricciones institucionales, y la segunda como conversión institucional en el sentido de una ampliación de la discrecionalidad empresaria bajo las mismas condiciones institucionales. Ambos movimientos aumentan la capacidad de control de los empleadores y cobran sentido en la ofensiva neoliberal global que referimos.

Uno de los elementos más importantes de esta dirección neoliberal común es el impulso a la descentralización de la negociación priorizándola por empresa (donde suele ser más débil o inexistente la organización sindical) por sobre la que se realiza a nivel rama de la producción, que es la que caracteriza al “modelo sindical” argentino consagrado por la ley 14250 de 1953. La descentralización implicaría que los salarios podrían adaptarse a las condiciones de competitividad y productividad de cada establecimiento, con un efecto de retraso relativo en los sectores menos “eficientes” en su inserción en el mercado. Consecuentemente, este tipo de transformaciones podría redundar en la fractura de la solidaridad entre los colectivos de trabajadores de una misma rama a la hora de encarar un conflicto por salarios y condiciones de trabajo.

Por lo tanto, es lógico deducir que los impulsos a la descentralización de la negociación colectiva a nivel global coincidían con los objetivos políticos y económicos de la dictadura militar a nivel local. Los primeros intentos de transformar las instituciones laborales durante la crisis de la ISI tuvieron esta dirección, pero no llegaron a cristalizarse en una refuncionalización o una desregulación definitiva.

Recapitulando, frente a los intentos previos de atar la evolución salarial a la de la productividad, la característica novedosa de la ofensiva contra el trabajo que permitió una profunda transformación de la lógica de funcionamiento de la economía nacional fue la articulación entre represión, políticas de *shock* y contexto social programático neoliberal (Harvey 2007). El papel del salario en los programas económicos se transformó desde entonces en variable de ajuste. Por lo tanto, las negociaciones colectivas debían acompañar esta nueva orientación o directamente suspenderse. Sin embargo, el ajuste de salarios, si bien recompuso la rentabilidad, no relanzó la acumulación como lo muestra la continuidad de la crisis económica.

Con la crisis de la dictadura en 1983 el funcionamiento del régimen político se actualizó como problema. ¿Cómo se integraría el conflicto entre empresarios y trabajadores en el nuevo orden republicano? ¿el nuevo gobierno continuaría con la esta dirección de las transformaciones en las instituciones laborales?

La determinación salarial durante la posdictadura: de la gestión Grinspun al Plan Austral.

Una vez retornado el orden constitucional el gobierno de Alfonsín mantuvo el esquema de determinación salarial vía decretos del PEN. En un inicio, este esquema se efectivizó tratando de que con actualizaciones nominales mensuales los salarios acompañen o superen la evolución de la inflación. Tarifas, tipo de cambio, tasas de interés y precios regulados también se ajustaban mensualmente. Para la actualización

salarial se tomaba como referencia la evolución del costo de vida según el IPC. Salvo en enero de 1984, la evolución de la inflación durante el primer año del nuevo gobierno mantuvo niveles de variación mensual siempre superiores al 15% (INDEC).

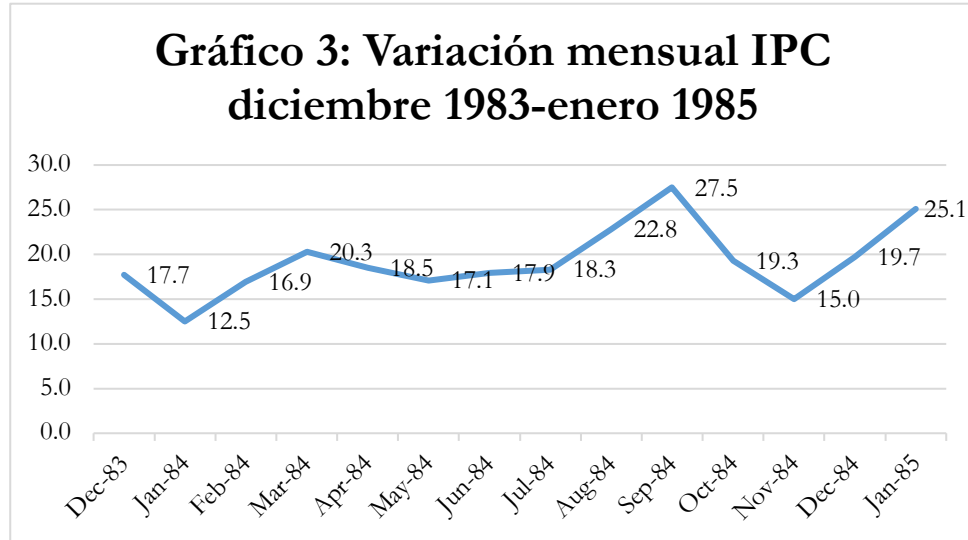


Gráfico 3. Elaboración propia en base a datos de INDEC.

Los salarios se definían en base a lo discutido en reuniones del “gabinete económico-social” donde asistían los ministros de Economía, Trabajo, Salud y Acción Social, Obras y Servicios Públicos, y la Secretaría de Planificación Económica. Este gabinete, además, contaba con la asesoría de una “comisión interministerial de salarios”, que agrupaba a funcionarios de segundo rango de esas reparticiones. Lo central del primer año de gestión económica en cuanto a salarios fue la reticencia a abrir espacios de negociación colectiva que podrían quitar al gobierno su potestad “autocrática” (Aruguete 2006, 420) para definir el programa económico.⁵

Desde el segundo trimestre de 1984—y en el marco de las negociaciones con el Fondo Monetario Internacional (FMI) por la crisis de la deuda externa—se decidió mantener pautas de aumentos mensuales, pero se estableció que las correcciones con respecto al aumento del costo de vida se hicieran de manera trimestral. El cambio en la corrección implicaba una tendencia al retraso en la capacidad de compra del salario, pero desde el gobierno se justificó aduciendo que la anterior modalidad redundaba en

⁵ Como señala Thompson (1988), para mantener suspendida la negociación colectiva se argumentó la irrepresentatividad de las conducciones sindicales, pero luego del fracaso de un proyecto de normalización sindical a principios de 1984 (Gaudio y Thompson 1990, Gordillo 2013, Massano 2022a), se apeló a las necesidades impuestas por la crisis económica.

un “recalentamiento de la economía”.⁶ Las conducciones sindicales, aún las afines al gobierno, criticaron el cambio de modalidad.⁷

La alta conflictividad laboral (Villanueva 1994) implicó la apertura de espacios de negociación. Para solucionar algunos conflictos laborales de particular importancia, generalmente ligados a servicios brindados por empresas estatales (ferroviarios, telefónicos y telepostales) aunque también en el sector privado (metalúrgicos, portuarios), el gobierno utilizó durante 1984 el esquema de comisiones técnico-consultivas que derivaron en aumentos salariales por afuera de las pautas de actualización.⁸

La Secretaría de Comercio emitió la resolución 360/84 que ligó más estrechamente la evolución de los salarios al control de precios en el sector privado. Dicha resolución penalizaba a las empresas que pidieran autorización para aumentar sus precios a raíz de haber dado aumentos salariales por encima de la pauta oficial, obligándolas a retrotraer los precios de sus productos en 60 días. En consonancia con lo expuesto más arriba sobre el nuevo contexto de crisis de la ISI, en los considerandos de la resolución se establecía que “el incremento del salario real de los trabajadores sólo podrá ser posible si al mismo tiempo existe un aumento de la producción” que debía verse reflejado en el abastecimiento del mercado respectivo. Esta medida se complementó unas semanas después con la comunicación A 487 del Banco Central de la República Argentina, que dispuso sanciones financieras para las empresas que no respetaran la resolución de la Secretaría de Comercio.

Como puede verse en el Gráfico 3, la evolución del IPC mantuvo su ritmo. Esto ocurrió por los ajustes tarifarios, la evolución de los precios no regulados (principalmente alimentos frescos y productos estacionales), y los aumentos que efectivamente se otorgaban bajo el esquema de precios regulados atados a las pautas.

A partir de julio de 1984 el gobierno propuso un esquema de “pacto social” conocido como “concertación”. Este esquema proponía una serie de comisiones consultivas tripartitas (sindicatos-empresarios-gobierno) para discutir distintos aspectos

⁶ “Aumento del 13% para abril y reajuste del 9,3% para marzo”, *Clarín*, 06/04/1984. Cuando se comunicó públicamente el cambio de modalidad, el ministro Grinspun se encontraba en los Estados Unidos en negociaciones con el FMI, lo que generó una identificación de la medida con una exigencia del organismo.

⁷ “Serio cuestionamiento a la política económica”, *Clarín*, 07/04/1984; “Reclama el MNRS”, *Clarín* 13/04/1984.

⁸ Cardozo, R. O. “En busca del pacto social”, *Clarín*, 11/06/1984 y “Evalúa la CGT la cadena de paros”, *Clarín*, 13/06/1984. Los acuerdos sectoriales alcanzados llevaron a numerosos conflictos por lugar de trabajo en gremios del sector privado para lograr iguales resultados. Ver también “Plan de lucha de la CGT contra el plan económico”, *Clarín*, 14/06/1984.

económicos, de seguridad social y de legislación laboral, pero la decisión última sobre políticas a tomar quedaba siempre a definición del gobierno.

En una extensa entrevista, el Ministro del Interior Antonio Tróccoli⁹ sostuvo que el diseño de la concertación implicaba compromisos entre Estado, empresarios y sindicatos a desarrollarse en “tres tramos.”¹⁰

Un primer tramo, cuyo objetivo principal sería bajar la inflación haciendo evolucionar precios, salarios y tasas en base a los desequilibrios reales de la economía. Esos desequilibrios, según el diagnóstico del gobierno, no se expresaban cabalmente en el ritmo inflacionario, porque éste estaba fuertemente influenciado por las expectativas de inflación. Ese objetivo se lograría mediante un compromiso para monitorear y administrar la evolución real de los costos. Se estimaba reducir a la mitad el ritmo inflacionario en cuestión de meses.

Un segundo tramo, pensado más a mediano plazo, cuyo objetivo era desarrollar una política de crecimiento que defina prioridades de inversión y, por lo tanto, establezca el comportamiento esperable de los distintos actores de la producción. El crecimiento económico debería morigerar o solucionar los desequilibrios reales de la economía que generaban la alta inflación. Según el gobierno, el peso de la deuda reducía en 6 puntos del PBI el ahorro de la economía nacional que podía ser destinado a inversión, por lo que se calculaba en un 14%, demasiado bajo para una política de crecimiento. El llamamiento a nuevas inversiones nacionales y extranjeras en sectores estratégicos y de base, en un marco de comportamientos estables en la economía, debía suplir esa falta de ahorro interno. La nueva industrialización debía orientarse en base a la lógica del mercado mundial, dándole prioridad al incremento de las exportaciones necesario para conseguir las divisas que el Estado utiliza para sanear la deuda. Según el ministro, para este tramo, el Estado se comprometería a continuar reordenando gastos y pautas de emisión, y a avanzar en privatizaciones. Finalmente, un tercer tramo en el que se avanzaba en la descentralización de la concertación mediante políticas de administración de precios y salarios sector por sector.

⁹ “Tróccoli define metas de la concertación”, *Clarín*, 29/07/1984.

¹⁰ Santiago Senén González, para entonces vocero del Ministerio de Trabajo, en una reunión con la UIA definió estos “tres tramos” como “tres aspectos”: “Uno de ellos será ‘coyuntural’: consistirá en la batalla que se debe librar contra la inflación reinante. Otro, explicó, será ‘estructural’ y consistirá en el plan económico destinado a la reactivación del aparato productivo nacional; en tanto, un tercer aspecto, que será ‘inmediato’, comprenderá la integración de comisiones por sectores, para analizar todos los aspectos concernientes a cada área.” “Respaldo de los empresarios a la concertación”, *Clarín*, 31/07/1984.

A partir de estas definiciones podemos establecer cuál era el objetivo de concertación del alfonsinismo, ligado a un objetivo general. El gobierno debía mantener capacidades de fijar salarios abriendo el juego a las representaciones corporativas solo consultivamente. Las relaciones industriales volverían a encuadrarse en negociaciones colectivas, pero en el marco de la actualización de convenios colectivos “sector por sector” según las transformaciones que afectaran los procesos de trabajo y producción. Esta era la manera en que el alfonsinismo pensaba compatibilizar la gestión del conflicto salarial con un nuevo modo de acumulación distinto a la ISI, aquel que parecía “exitoso” para los países “en desarrollo” a fin de acomodarse a las nuevas condiciones del mercado mundial post crisis de los años 70, y que Gereffi y Wyman (1990) caracterizaron como industrialización orientada a la exportación.

La concertación se inició el 7 de agosto de 1984. Las representaciones sindicales fueron la Confederación General del Trabajo (CGT) y “los 20”, un nucleamiento de dirigentes sindicales mayormente sin adscripción partidaria que se mostraban más dispuestos a la negociación con el gobierno y no formaron parte de la unificación de la CGT durante el intento de normalización sindical (Massano 2022a). Las representaciones empresarias de mayor envergadura fueron la Unión Industrial Argentina (UIA) por el sector industrial; la Unión de Entidades Comerciales Argentinas (UdeCA) por el sector comercial; y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y la Sociedad Rural Argentina (SRA) por el sector rural. Estuvieron presentes también un gran número de representaciones empresarias de menor envergadura, y ausentes algunas de relevancia como las cámaras del sector financiero.

Más que un plan de funcionamiento del espacio, el gobierno tenía una lista de temáticas a discutir, y alrededor de ellas propuso la formación de siete comisiones: política de ingresos, abastecimiento y sector interno, sector externo, sector público de inversiones, desarrollo regional, ley de asociaciones profesionales, y seguridad social y salud.¹¹ Para dirigentes como Juan José Zanola (bancarios, CGT) u Horacio Liendo (UIA), se trató de un escenario confuso y poco planificado, casi improvisado (Novaro 2009, 93).

Tanto la CGT como la UIA rechazaron alternativa e intermitentemente la participación en este diseño institucional, que no satisfacía sus principales demandas, muchas veces opuestas entre sí (Massano 2015). Esta dinámica caracterizó en términos generales todos los ciclos de intentos de concertación durante la experiencia

¹¹ “Crearan siete comisiones para la concertación social”, *Clarín*, 08/08/1984.

alfonsinista: cuando el gobierno intentaba acercarse a las demandas de una de las posiciones de empresarios o sindicatos, el sector contrario abandonaba el ámbito formal de negociación. Y el gobierno rara vez encontraba la manera de llegar a un punto que satisficiera a ambos. Si bien la literatura más institucionalista ha tendido a interpretar estos comportamientos como una contradicción entre la lógica corporativa y la republicana/democrática, esos comportamientos se explican mejor por la falta de consistencia del diseño de las concertaciones con respecto al contexto de crisis: ausencia de algunos actores de importancia; comisiones organizadas alrededor de “temas de debate” en vez de propuestas concretas; y, sobre todo, carácter meramente consultivo del espacio. Desde septiembre de 1984, además, el acuerdo firmado con el Fondo Monetario Internacional (FMI) condicionó las pautas de aumentos salariales a las metas económicas que el gobierno debía cumplir según el memorándum de entendimiento.¹²

Los conflictos entre gobierno y sindicatos llevaron al primer paro general (3 de septiembre de 1984) en el nuevo contexto democrático. Ante la presión sindical y las frustraciones parlamentarias para aprobar el presupuesto nacional en el Parlamento (Thompson 1988, 52), el 30 de septiembre de 1984 se sancionó la ley 23126/84 que restableció la vigencia de las convenciones colectivas, pero difiriendo su inicio por un año.¹³ Los meses siguientes siguieron mostrando la inviabilidad de la concertación, con sucesivos alejamientos y retornos de la CGT marcados por la oposición a la política salarial del gobierno. También mostraron el acercamiento de la CGT con 10 importantes corporaciones empresarias llegando a conformar el “grupo de los 11” (Fernández 1987, Aruguete 2006).¹⁴ El principal punto de ataque de esta alianza corporativa coyuntural fue el Ministro de Economía Bernardo Grinspun. Durante los primeros meses de 1985, la combinación de las presiones del “grupo de los 11” y del FMI (que suspendió los desembolsos del crédito *stand by* por no cumplir las pautas del

¹² “Grinspun anunció en Washington el acuerdo con el Fondo Monetario”, *Clarín*, 26/09/1984. Sobre el papel del FMI durante el período ver Brenta (2008), sobre la función de la deuda como correa de transmisión de las presiones por completar la reestructuración del modo de acumulación local ver Massano y Piva (2020).

¹³ La vigencia de las convenciones colectivas de trabajo que sancionaba el artículo 1° de la ley 23126/84 comenzaba 365 días a partir de la fecha de promulgación efectiva, que fue el 2 de noviembre. Se derogaban, concomitantemente, las leyes 21476/76 y 21418/76. Sin embargo, no se derogaba la ley 21307/76, por lo que el gobierno mantenía facultades de determinación de la variable salarial a pesar del retorno de las convenciones colectivas.

¹⁴ Conformado por la CGT más la UIA, la SRA, la Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias, la CRA, Confederación Interooperativa Agropecuaria, la Asociación de Bancos Argentinos, UdECA, la Cámara Argentina de Comercio, la Cámara de la Construcción, y la Confederación del Comercio, la Industria y la Construcción. El espacio presentó un esbozo de programa sintetizado en 20 puntos que reunía las demandas de cada sector sin compatibilizarlas y era, por lo tanto, altamente contradictorio (Aruguete 2006).

acuerdo de septiembre de 1984) llevaron a su desplazamiento (Pesce 2006; Novaro 2009, 96).

El Plan Austral

Con el desplazamiento de Grinspun y la asunción del equipo comandado por Juan Vital Sourrouille en el Ministerio de Economía en febrero de 1985, el esquema de concertación fue desplazado. El nuevo equipo económico modificó la lógica de la actualización salarial por decreto en el marco de la puesta en funcionamiento de un nuevo plan económico: el Plan Austral. Este plan estaba pensado en dos momentos de aplicación (Canitrot 1992), primero una etapa de liberalización de los precios y tarifas (aumentando fuertemente el ritmo inflacionario) entre febrero y junio de 1985, y a partir de junio en un congelamiento de precios, salarios y tarifas.¹⁵ Luego de un fuerte impulso al ritmo inflacionario conforme a la primera etapa, el congelamiento fue exitoso en la disminución abrupta de la inflación manteniéndose el IPC en niveles inferiores al 5% mensual durante casi un año (Gráfico 4).

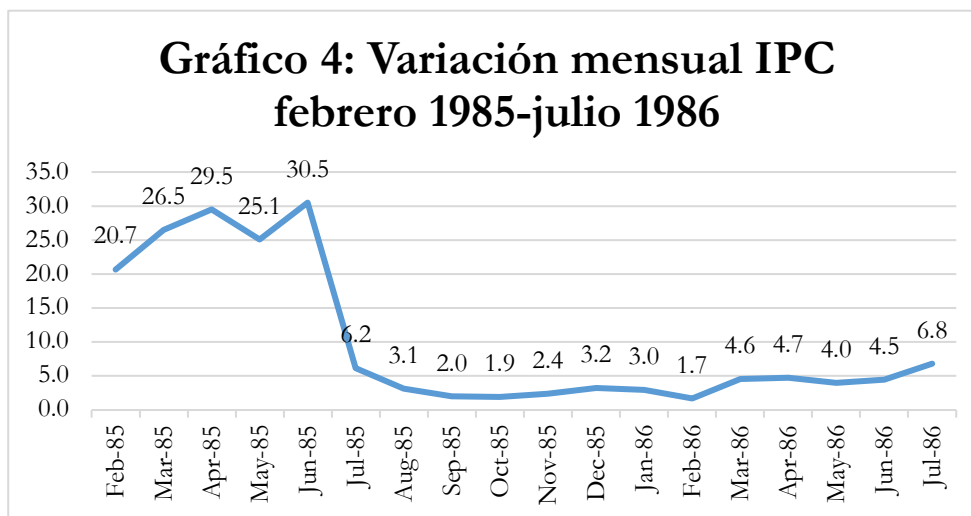


Gráfico 4. Elaboración propia en base a datos de INDEC.

La política de *shock* reordenó el escenario político, económico y social: la política anti-inflacionaria tuvo éxito en el corto y mediano plazo y esto ayudó a romper el frente sindical-empresarial, cuestiones que le permitieron al gobierno retomar el

¹⁵ El Plan Austral implicaba muchas otras medidas de importancia, como cambio de signo monetario, devaluación, mecanismo de desagio, reducción de tasas reguladas, ajuste fiscal, reforma impositiva, pautas decrecientes de emisión, renegociación forzada de la deuda interna, y un crédito puente con el FMI, entre otras. Además del paquete de medidas inmediatas, el gobierno impulsó también un programa de privatizaciones. Ver Massano (2018).

centro de la escena. Por entonces, además, cosechaba el prestigio del avance en los juicios a las Juntas Militares. El triunfo en las elecciones legislativas de noviembre de 1985 mostró al alfonsinismo en condiciones mucho mejores que un año atrás.

Mientras transcurría la primera etapa, el patrón de reajuste de salarios pasó a ser del 90% de la inflación del mes anterior respectivo, lo que implicó el blanqueo de un retraso permanente de los salarios con respecto a la inflación. Según Gaudio y Thompson “sumado a la disminución de las horas trabajadas por la reducción de los niveles de actividad, dicho tipo de procedimiento provocó un fuerte descenso de los ingresos reales de los trabajadores durante el final de la segunda mitad de 1984 y el primer semestre de 1985” (1990, 136). Esto se condice con el mantenimiento de los altos niveles relativos de conflictividad durante el primer semestre de 1985 (Villanueva 1994).

La CGT desarrolló un plan de lucha impugnando la política económica del gobierno. Durante la primera etapa del Plan Austral la central impulsó movilizaciones en todo el país y culminó con un nuevo paro nacional el 23 de mayo de 1985. Cualquier intento de concertación en este contexto era frustrado. Luego del congelamiento de salarios, precios y tarifas del 14 de junio, la CGT reanudó su plan de lucha que tuvo un nuevo hito con otro paro nacional, el de mayor envergadura y adhesión hasta el momento, el 29 de agosto de 1985. También delineó una propuesta alternativa al Plan Austral, el programa de los “26 puntos”, que intentaba reeditar los lineamientos básicos de la ISI.

Por el lado empresario, particularmente los industriales, al no poder reajustar precios se inclinaron por ajustar costos mediante despidos y suspensiones.¹⁶ La presión sindical llevó a que el presidente sancionara el decreto 1250/85 que obligaba por 120 días a anticipar y justificar despidos o reducción de horas laborales. Así y todo, la situación no se controló, por lo que la CGT calificó al decreto de “inútil”.¹⁷

En este nuevo marco, el gobierno intentó reeditar el esquema de concertación, ahora conocido como “Conferencia Económica y Social” (CES), mediante el decreto 1371/85. La CES fue una comisión asesora de carácter consultivo que funcionaba bajo jurisdicción directa de la presidencia de la nación. En el artículo 2º se establecía que era presidida por el titular del PEN y estaba integrada por 14 miembros, de los cuales 4

¹⁶ “Hay 100 mil obreros suspendidos en el Gran Buenos Aires”, *Clarín*, 16/08/1985.

¹⁷ Ver crónicas varias en diario *Clarín* entre el 03/07/1985 y el 12/07/1985. La ola de despidos y suspensiones redundó en fuertes conflictos por lugar de trabajo entre los que se destacó el de la toma de la planta Ford Motors de General Pacheco (Molinero 2013).

pertenecían al gabinete (Trabajo, Economía, Salud y Acción Social, e Interior), 5 en representación de las corporaciones empresarias, y 5 en representación del movimiento obrero. El decreto no establecía cuáles representaciones corporativas serían las convocadas, pero en los hechos se restringió al sector industrial. Las sesiones de la CES debían ser convocadas por el presidente, y Economía se encargaba de la confección del temario. Sus funciones, establecidas por el artículo 3º, estaban definidas de manera muy abstracta: estimular la cooperación entre empresarios y trabajadores, y analizar y formular sugerencias sobre la instrumentación de las políticas económicas y sociales definidas por el gobierno nacional.

Se trataba de un diseño más simple que el de la primera concertación, que al ser más restrictivo en cuanto a representaciones parecía precaverse de volver a dar un ámbito institucional de confluencia opositora inter-corporativo evitando un frente como el “grupo de los 11”. Sin embargo, mantenía buena parte de los problemas de diseño de la primera experiencia. En la CES sólo participaba el sector que más se benefició de la primera etapa del Austral mediante el “colchón” de precios conseguido con la modificación de la estructura de precios relativos, y de la segunda etapa con la rebaja de impuestos a las exportaciones industriales. Frente al plan de lucha de la CGT, el titular de la UIA criticó el paro y marco diferencias con los “26 puntos”, al mismo tiempo que sostuvo que había que apoyar el programa económico.¹⁸ Para la CGT, la subordinación de la CES al programa económico vigente y su carácter meramente consultivo la hacían igual a la primera concertación. Las primeras dos reuniones de la CES ocurrieron en agosto, pero rápidamente la CGT la abandonó ante la imposibilidad de romper con la potestad estatal de fijar los salarios.

Ante la escalada del plan de lucha de la CGT, y faltando poco más de dos meses para que se venciera el plazo prescripto por la ley 23126/84, el 12 de agosto de 1985 se conoció un proyecto oficial de ley de negociación colectiva que excluía la posibilidad de negociar salarios.¹⁹ Este proyecto reeditaba algunas de las líneas principales de la orientación neoliberal iniciada durante la dictadura: descentralización de la negociación, limitación del derecho de protesta y suspensión de la negociación salarial. Planteaba, entre otras disposiciones, que era el gobierno el que llamaba a paritarias por rama, sector o empresa limitando la discusión por única vez a condiciones de trabajo con exclusión de rubros y cuestiones salariales (art. 2º); obligaba a tratar cláusulas especiales en materia

¹⁸ “Discrepancias entre Favelevic y la CGT”, *Clarín*, 21/08/1985.

¹⁹ “No incluye la discusión salarial el proyecto de ley de paritarias”, *Clarín*, 13/08/1985.

de organización del trabajo y tecnología en el empleo, ausentismo, reordenamiento de cuadros ocupacionales, y seguridad e higiene (art. 3º); obligaba también a tratar cláusulas de “paz social” que establezcan “sistemas y procedimientos voluntarios de negociación permanente, de mediación y arbitraje para prevenir y resolver situaciones conflictivas” (art. 4º); y se debían tener en cuenta obligatoriamente las pautas establecidas por el gobierno en términos de política económica y social, así como el comportamiento y situación económico-financiera de cada rama o sector de la producción (art. 5º).

Este proyecto, que entró a la cámara de diputados en septiembre de 1985, fue retirado para su tratamiento por el rechazo unificado del sindicalismo, y la anticipación del voto negativo de 24 senadores de un total de 46.²⁰ El 20 de noviembre, ya cumplido el plazo para la vuelta de las paritarias, el presidente sancionó el decreto 2224/85. Los considerandos del decreto explicitaban la necesidad de sostener el plan de estabilización económica y la potestad gubernamental de fijar los aumentos salariales. Este acto administrativo instituyó un régimen transitorio y voluntario (esa era la principal diferencia con el proyecto presentado en agosto) de revisión de convenios colectivos exclusivamente en cuanto a condiciones de trabajo, que no debían incidir negativamente en los costos. A este fin, la representación empresaria debía estimar en las cláusulas convencionales la incidencia en los costos de las modificaciones especificando pautas de productividad. Los sindicatos podían revisar esos cálculos y, si se llegaba a algún acuerdo de sistema de incentivos, el Ministerio debía homologarlo. Según Thompson (1988), estas convenciones tuvieron efecto en el sector público y el sector bancario, que fueron los únicos que las llevaron adelante.

La CES repitió la misma dinámica de frustración que la concertación original. Reinició sus reuniones el 18 de diciembre de 1985 y el gobierno circunscribió la temática exclusivamente a la política de ingresos para 1986. La CGT solicitó una compensación salarial de suma fija (un “bono”) que recuperara lo perdido por los salarios durante el año y la derogación del decreto 2224/85 (por lo tanto, vigencia de la ley 14250/53). Los empresarios, por su parte, solicitaron que el aumento salarial estuviera condicionado a poder trasladarlo a los precios. Luego de iniciales expresiones elogiosas, en diciembre la UIA criticó la política económica del gobierno.²¹ Al no obtener ninguna de sus demandas la CGT abandonó nuevamente las negociaciones.²² Ante el nuevo fracaso de la concertación, el PEN dictó el decreto 2466/85 que estableció un aumento salarial del

²⁰ “No se trató en diputados el proyecto sobre las paritarias”, *Clarín*, 19/09/1985.

²¹ “Severo documento de la UIA”, *Clarín*, 4/12/1985

²² Ver crónicas varias en diario *Clarín* del 18/12/1985 al 24/12/1985.

5% y autorizó al Ministerio de Trabajo a homologar acuerdos de aumentos salariales por hasta un máximo de 5% “en concepto de: reconocimiento de aumento en la producción; mejoramiento en los niveles de productividad; reducción de masa salarial; implementación de sistemas de incentivos u otros conceptos similares” (art. 3°). La inflación acumulada desde el congelamiento superaba el 10%.

El primer trimestre de 1986 se caracterizó por los dos paros generales que desarrolló la CGT contra el plan económico (24 de enero y 25 de marzo). En esos meses el gobierno debatió internamente la flexibilización del Plan Austral a raíz de las presiones por actualizaciones salariales, de tarifas, subsidios y precios. Entre fines de febrero y principios de marzo, el presidente se trasladó con parte del gabinete a la ciudad de Chapadmalal, donde además de la flexibilización del plan económico se debatieron los borradores de futuros proyectos de reforma laboral. En ese sentido, el Ministro de Trabajo anticipó que en los próximos meses se convocaría a paritarias limitadas y que se estaba preparando un paquete de leyes laborales.

La flexibilización del Plan Austral mediante “bandas salariales”.

Recién con la flexibilización del Plan Austral en abril de 1986 se empezó a construir una coordinación efectiva entre la política laboral y el Plan Austral, coordinación que prescindió de la CES. Armando Caro Figueroa, entonces subsecretario de trabajo, definió un esquema de “bandas salariales”:

el ministro de economía de entonces no tenía tampoco expertos en temas laborales (...) entonces yo rápidamente me relacioné bien con él y le ayudé a montar un sistema de negociación colectiva. Porque hay que recordar que hasta ese momento todavía los salarios los fijaba el gobierno, el gobierno de Alfonsín siguió utilizando las herramientas heredadas de la dictadura para fijar los salarios. Entonces aquello era una cosa muy difícil de administrar y además contraria a un principio de autonomía. Entonces había que montar un sistema de negociación colectiva que no perjudicara la lucha contra la inflación. Entonces diseñamos un sistema de bandas salariales bastante complicado, pero eso sí funcionó. (entrevista a Armando Caro Figueroa, AHO, 1° sesión, 16' y subsiguientes)²³

²³ Desde la incorporación, a fines de 1985, de Roberto Lavagna a la Secretaría de Industria y Comercio Exterior, se venía disponiendo un acercamiento entre gobierno, grandes gremios industriales y la UIA a fin de acordar por sector una política de “concertación sectorializada” para salarios y precios (Novaro 2009, 186 y 196). Según el diario *Clarín*, Lavagna venía asesorando al equipo de Sourrouille desde el diseño del Plan Austral. En un libro reciente Torre (2021) lo desmiente y lo adscribe a versiones que habría impulsado el economista. En nuestro artículo (Massano 2018) prolongamos equivocadamente su papel inicial a todo el proceso de las “bandas”, sirva esta nota de rectificación.

En primer lugar, en mayo, mediante los decretos 665/66, 666/86 y 667/86 se estableció un procedimiento de “sinceramiento” de los salarios básicos de convenio que implicaba un retorno a instancias autónomas de negociación colectiva. Al mismo tiempo, se otorgó para el período abril-junio un aumento salarial.

Tabla 1: Bandas salariales abril de 1986 - marzo de 1987				
DECRETO	SECTOR	PERÍODO	BANDA	DISPOSICIONES ESPECIALES
665/86, 666/86 y 667/86	privado, público y mixto	abril-junio 1986	8,5% y "sinceramiento" de salarios básicos de convenio	se establece un "salario social garantizado" transitorio
1154/86	público y mixto	julio-diciembre 1986	7% como escala de salarios básicos o 9% como masa salarial bruta	cláusula de "paz social" obligatoria, trabajadores no pueden desarrollar medidas de acción directa
1155/86	privado	julio-diciembre 1986	piso de 14% y techo de 22% sobre salarios básicos de convenio "sincerados"	sólo sectores no comprendidos por convenios colectivos de trabajo
				los acuerdos se distribuyen trimestralmente no pudiendo exceder el 11%
				cada rama puede sumar 2% trimestral a cambio de compromisos de productividad o reducción de ausentismo
				se autorizan incrementos por debajo del piso si se prueba crisis del sector o empresa
				en defecto de acuerdo de empresa, se aplicará íntegramente, en ambos supuestos, el acuerdo salarial de rama o actividad
				se autorizan aumentos de precios por reconocimientos de mayores costos del orden del 9% como máximo para julio-septiembre, y 18% máximo para octubre-diciembre. En caso de una incidencia mayor debían ser absorbidos por los empleadores
				sanciones a empresarios que den aumentos superiores a las bandas (acceso a crédito público)
				cláusula de "paz social" para trabajadores y empleadores
comisión interministerial de Trabajo y Economía estudia los acuerdos antes de homologarlos				
2489/86	privado	enero-marzo 1987	piso de 7% y techo de 11%	sectores no comprendidos por convenios colectivos de trabajo deben "configurar nuevas unidades de contratación" (acuerdos por empresa)
				se contemplan aumentos de precios por modificación de estructura de costos hasta un 9%. En caso de una incidencia mayor debían ser absorbidos por los empleadores
				debe contemplarse la situación económica y la evolución y antecedentes salariales de la actividad o la empresa, compromisos de mantenimiento o creación de empleo, y mejoramiento de condiciones de trabajo
				sanciones a empresarios que den aumentos superiores a las bandas (acceso a crédito público, pérdida de beneficios fiscales y previsionales, baja del registro de contratistas del Estado)
				cada empresa puede sumar 2% al acuerdo por rama o actividad a cambio de compromisos de productividad
				se autorizan acuerdos por empresa con incrementos por debajo del piso a cambio de compromiso del empleador de mantener nivel de ocupación
				homologación solo por parte del Ministerio de Trabajo
				se contemplan cláusulas de "paz social"

Gráfico 5. Elaboración propia en base a los actos administrativos citados.

Sobre los “sinceramientos” se empezó a desarrollar a partir de julio el sistema de negociación colectiva de las “bandas salariales”: las cámaras patronales y sindicatos

podían negociar un “acuerdo marco” en el que tratarían la evolución anual de los aumentos salariales dentro de una banda con una base mínima y un techo máximo. La banda correspondiente a cada sector se estimaba en base a la situación económica de la actividad o empresa, la evolución salarial hasta el momento, la situación de empleo del sector, condiciones de trabajo imperantes, y sobre todo por las previsiones de inflación futura (ver Gráfico 5). Los techos podían modificarse con posibles adicionales por productividad y reducción del ausentismo, y los pisos si se probaba una situación de crisis de la empresa, pero comprometiéndose a mantener el nivel de ocupación. Los acuerdos de bandas podían implicar cláusulas de “paz social” (compromiso de morigerar el conflicto laboral). Los empresarios, asimismo, se comprometían a respetar la política de precios del gobierno. Finalmente, se creaba una Comisión Interministerial con representantes de las carteras de Trabajo y Economía que debían convalidar los acuerdos salariales antes de que el primero de ellos los homologara. Si no se llegaba a un acuerdo, el gobierno podía definir unilateralmente la banda.

Desde su presentación en marzo, la CGT rechazó sistema de bandas dado que:

La invención del “acuerdo marco” que desfigura y desnaturaliza la institución legal de las convenciones colectivas de trabajo, es solo el pretexto para que el Gobierno fije por decreto las remuneraciones, alrededor de la hipótesis arbitraria de la inflación.

El Gobierno sigue negando el derecho de los trabajadores a convenir dentro de la Constitución y de la ley el precio de su trabajo. (“La CGT repudió la propuesta”, *Clarín*, 21/03/1986)

También se retomó el plan de lucha y se decretó un paro nacional para el 13 de junio de 1986 contra el Plan Austral y por una recomposición salarial.

Mientras tanto, empezaron a desarrollarse los primeros acuerdos de sinceramientos salariales en gremios de importancia (construcción, metalúrgicos, textiles, alimentación, bancarios) y alrededor de conflictos en servicios públicos de mucho impacto (Aerolíneas Argentinas, telefónicos, Luz y Fuerza).²⁴ Algunos de ellos, además, fueron acompañados por acuerdos de aumentos salariales aceptados por el Ministerio de Economía.²⁵ Estos acuerdos fueron autorizados a trasladarse a precios

²⁴ Ver crónicas varias en diario *Clarín* entre el 15/06/1983 y el 05/07/1986. Algunos implicaron cláusulas de paz social, como los puntos 7 y 8 del acta firmada por cinco de los seis gremios aeronáuticos y Aerolíneas Argentinas: “7) Es intención y deseo de las partes que todas estas negociaciones sean finiquitadas en un plazo máximo de 90 días. Durante este lapso las partes se comprometen a no adoptar medidas de ningún tipo que afecten la paz social y el normal funcionamiento de la empresa. 8) Atento a lo solicitado por los representantes gremiales, y en función del compromiso expresado en el punto 7), la empresa acepta reincorporar a la totalidad del personal cesanteado a raíz del presente conflicto”. “El texto del acta”, *Clarín*, 21/06/1986.

²⁵ Roa, R. “¿Un cambio de estrategia?”, *Clarín*, 30/06/1986.

(8,4% promedio para julio) y, por lo tanto, coincidieron con un repunte del ritmo inflacionario mensual que se mantuvo por encima del 5% hasta diciembre (Gráfico 5).

A principios de julio de 1986 se sancionaron los decretos 1154/86 y 1155/86 (ver Gráfico 5). Se dejaba atrás, desde entonces, la política de pautas salariales homogéneas para todos los sectores establecidas por decreto—si bien el gobierno seguía estableciendo pisos y techos—y los intentos de negociación a nivel confederal (concertaciones), abriendo el juego a la negociación por rama y actividad. Hacia mediados de julio, Caro Figueroa estipuló que “alrededor del 50% de la población activa del país está con salarios sincerados” y unas 40 organizaciones estaban por cerrar sus acuerdos, por lo que se la evaluaba como una política exitosa.²⁶

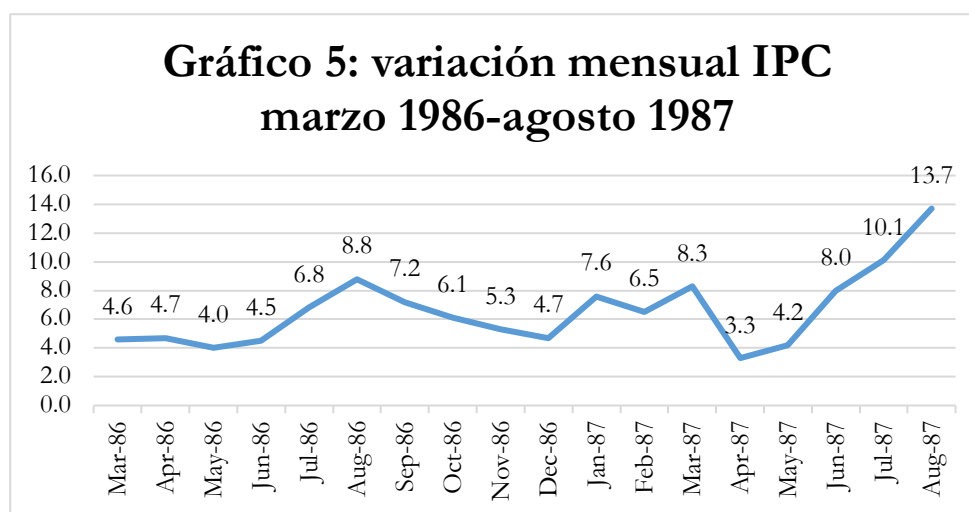


Gráfico 6. Elaboración propia en base a datos de INDEC.

En términos globales, las bandas que se efectivizaron durante el segundo semestre de 1986 se movieron por debajo del costo de vida. El acumulado del IPC para el trimestre julio-septiembre fue superior al 20%, y para el trimestre octubre-diciembre fue superior 15%. El techo de la banda para todo el semestre era de 22%. Al establecerse por la inflación esperada en vez de la inflación pasada, el efecto de las bandas durante este período fue que en términos globales congelaron la pérdida salarial ya registrada con respecto a la inflación, acrecentándola de a poco, mientras determinados sectores

²⁶ “El sinceramiento”, *Clarín*, 16/07/1986; “Caro: existen indicios de distensión social”, *Clarín*, 21/07/1986. En agosto de 1986 se presentaron los proyectos de reforma laboral diseñados por Caro Figueroa, entre los que se encontraba uno de negociaciones colectivas que encuadraba legalmente el procedimiento de bandas. Estos proyectos no llegaron a aprobarse (Thompson 1988, Gaudio y Thompson 1990, Gordillo 2013, Massano 2022b).

con capacidad de presión lograban acuerdos no tan perniciosos como para los del conjunto de la clase trabajadora. Además, introducían adicionales por productividad y cláusulas de paz social.

En ese marco, la CGT convocó a un nuevo paro general (el séptimo contra gobierno radical) para el 9 de octubre de 1986. Sin embargo, la posibilidad de la negociación implicó un canal de acercamiento entre el gobierno y los sindicatos que representaban a los trabajadores de los sectores beneficiados por las bandas (por capacidad de presión, o por dinamismo del sector). Ello tendría implicancias directas en la conformación del “grupo de los 15”.²⁷

En diciembre de 1986 el gobierno sancionó el decreto 2489/86 estableciendo las bandas salariales del sector privado para el primer trimestre de 1987. Como se ve en el Gráfico 5, una novedad que se presentaba era el aval a la negociación por empresa en casos de que se acordaran modificaciones por encima o por debajo de los límites de la banda. A principios de 1987 la CGT convocó a un nuevo paro general para el 26 de enero, ya con menor convocatoria que los desarrollados durante la primera etapa del Plan Austral. El camino de la negociación parecía rendir mejores frutos para los sectores sindicales que se beneficiaron del sistema de bandas. Por ejemplo, la UOM logró un acuerdo que superó muy holgadamente el techo de su banda.

Atento al aumento del ritmo inflacionario, en febrero el Ministerio de Economía lanzó un nuevo congelamiento de precios, tarifas y salarios que se conoció como “Australito”. Sin embargo, en marzo la coyuntura que combinaba crisis económica, crisis militar y año electoral (Pucciarelli 2006) llevó al cambio de titular de la cartera laboral, desplazando a Caro Figueroa y todo el equipo que había diseñado las bandas. El gobierno apostó a reforzar sus apoyos mediante la incorporación del sindicalismo “dialoguista” al gabinete, pero con ello desarticuló la política económica de la política salarial. Con Carlos Alderete (“los 15”, Luz y Fuerza) en el Ministerio de Trabajo, las negociaciones por bandas de 1987 tendieron a romper los techos fijados

²⁷ “Los 15” fue un nucleamiento de dirigentes de sindicatos grandes que, ante el nuevo contexto de bandas salariales, no acordaban con la estrategia confrontacionista del secretario general de la CGT Saúl Ubaldini. Por un lado, tenemos una serie de gremios de trabajadores de empresas del Estado con larga tradición reivindicativa e importante capacidad de presión, y cuya política salarial se definía con relativa autonomía de la conducción del Ministerio de Economía: petroleros (SUPE), energía (Luz y Fuerza), telefónicos (FOETRA), telepostales (FOECYT). Por otro lado, se encontraban los sindicatos ligados a ramas o actividades que habían tenido cierto dinamismo desde el lanzamiento del Plan Austral: metalmecánicos (SMATA), plásticos (UOP), bancarios (AB). Estos gremios contaban con el padrino tácito del metalúrgico Lorenzo Miguel, pero sin que la UOM forme parte del nuevo nucleamiento (Gaudio y Thompson 1990, 170).

por Economía y se impulsó el retorno al esquema de negociación colectiva tradicional, sancionado en diciembre de 1987: la ley 23546/87. Durante la gestión de Alderete la CGT no desarrolló ningún paro nacional.

Los esquemas de determinación salarial, la evolución de los salarios y la crisis.

Vimos en un principio que el rasgo general del comportamiento del salario real promedio para todo el ciclo iniciado en 1976 es la tendencia al deterioro tanto durante la dictadura como durante el alfonsinismo (Gráfico 2). Las caídas de mayor magnitud se observan durante los primeros años de la dictadura militar (1976-1977), durante la eclosión de la crisis regional de la deuda externa (1981-1982) y desde la primera etapa del Plan Austral hasta la crisis hiperinflacionaria (1985-1989). Salvo en la salida del gobierno militar y el breve período de la gestión Grinspun (sin recuperar nunca los niveles previos a la dictadura militar), los distintos esquemas de determinación salarial reseñados poco le sirvieron a la clase trabajadora para sostener sus ingresos en un marco de prolongada crisis económica.

Thompson sostiene que hay una concepción mayoritaria en el sindicalismo argentino que pone el acento en la negociación salarial por sobre la discusión de las condiciones de trabajo. Esto se debería a la “permanente dependencia del Estado como antagonista o bien como aliado social”, lo que lleva a “dirigir más sus demandas hacia el Estado que hacia los patrones” (1988, 55). También señala, sin embargo, que en un contexto—como el que nos abocamos—de prolongado decrecimiento en el poder adquisitivo de la clase trabajadora es lógico que el énfasis en la discusión salarial desplace la discusión sobre condiciones de trabajo. Nosotros sostenemos que, más allá de las concepciones ideológicas o las tradiciones sindicales, mientras los salarios sean fijados por el gobierno necesariamente se desplazan hacia él buena parte de las tensiones propias de la relación capital-trabajo. Y también sostenemos que, sin perjuicio de que las cláusulas sobre condiciones de trabajo pudieran quedar desactualizadas, en todos los esquemas que hemos reseñado debe ser subrayada la continuidad del énfasis por ligar evolución del salario a la productividad como herramienta anti-inflacionaria en el marco programático de una reestructuración neoliberal.

Este objetivo, sin embargo, no se plasmó en la dinámica de la evolución salarial. Más bien, el salario real promedio siguió de manera rezagada el aumento en el costo de vida, salvo en los años de crisis económica y alta inflación (1976, 1982, 1985, 1988, 1989) en los que se deterioró fuertemente (ver Gráficos 1 y 2). A pesar de aquel énfasis en la ligazón salarios-productividad durante todo el período 1976-1987, no se llegó a

aplicar un esquema que efectivamente redundara en una evolución conjunta de las dos variables ni durante la dictadura, ni durante buena parte del alfonsinismo. La tendencia fue más bien la opuesta, y recién con el esquema de “bandas salariales” podría verse una evolución en ese sentido para la industria. En el Gráfico 6 podemos ver la evolución de ambas variables para ese sector.

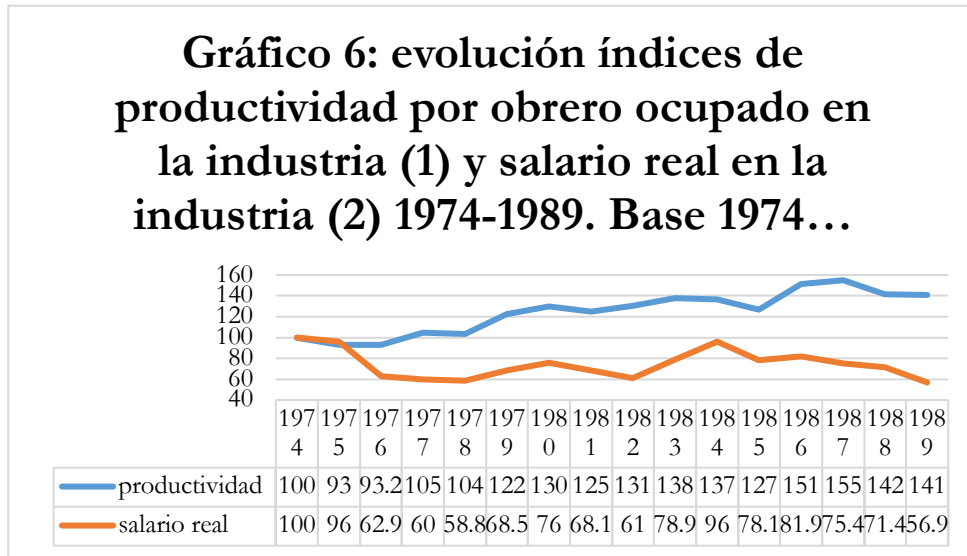


Gráfico 7. Elaboración propia en base a datos de (1) Encuesta Industrial presentados por Schorr 2007; y (2) Ferreres 2010.

Dadas las diferencias de productividad entre actividades económicas, sería esperable que un esquema eficaz en ese sentido produjera un aumento en la dispersión de la estructura salarial en términos de las posiciones relativas de las distintas actividades económicas. Según Marshall (1995), a pesar de los grandes cambios ocurridos en los regímenes institucionales de determinación salarial argentinos desde la crisis de los 70, la estructura intersectorial e interindustrial de los salarios, desde entonces y hasta principios de los 90, se mostró estable. Esto se debió, como pudimos ver, a que lo que caracteriza primordialmente al régimen institucional de determinación salarial para el período 1976-1987 es la administración gubernamental de los salarios.

Ahora bien, en cuanto a la dispersión de los incrementos salariales, la dictadura militar combinó primero esta administración gubernamental con una fuerte represión de la intervención sindical, lo que redundó en un alto grado de uniformidad relativo. Pero cuando promovió la negociación por empresa los incrementos salariales tuvieron una mayor dispersión (Marshall 1995, 284).

El período de posdictadura muestra, por su parte, una tendencia a otorgar aumentos generalmente uniformes—con excepciones temporales—explicada por el contexto de activa intervención sindical. Sin embargo, a pesar de la mayor uniformidad global de los aumentos salariales otorgados durante el alfonsinismo, el nivel de dispersión aumentó recuperando el nivel de mediados de los 70 en 1987. Pero este resultado global es probable que se explique principalmente por el sistema de “bandas salariales” llevado a cabo desde mediados de 1986.

De cualquier manera, que para entonces se recuperen los niveles de mediados de la década anterior es un dato más que nos habla de la inconclusión de la reestructuración capitalista. La evolución crítica del PBI durante toda la década a pesar del aumento sostenido de la productividad y la tendencia a la caída del salario real muestran una economía que no puede relanzar la acumulación a pesar de modificar regresivamente la lógica de la producción. Esta situación junto con la persistencia de altos índices de inflación salvo en momentos de estricto control político de precios, salarios, tarifas y tipo de cambio, da cuenta de que para entonces no había sido reemplazado exitosamente el modo de acumulación que había entrado en crisis a mediados de los 70. En ese sentido, la determinación política de la variable salarial intentó que ese proceso se dé controladamente, pero solo lo logró por corto plazo, posponiendo el estallido de la crisis, y a cuenta de empeorar las condiciones en las cuales se daría ese estallido. Ello nos lleva hacia un balance del funcionamiento de la determinación política de los salarios como mecanismo de canalización del conflicto perteneciente al régimen político. Es decir, a un balance de los límites de este mecanismo para permitir una salida de la crisis, además de administrarla.

A modo de balance: la determinación política de los salarios como mecanismo de canalización del conflicto obrero

Decíamos en la introducción que la historización que buscamos hacer nos permitiría reconstruir cómo y por qué el gobierno del presidente Alfonsín fue redefiniendo la determinación política de los salarios hasta abandonarla y volver al sistema de negociaciones colectivas previo a la dictadura. Recapitulemos: el alfonsinismo mantuvo la legislación castrense sobre determinación de salarios, y la vuelta al sistema de negociación tripartito anterior ocurrió entre fines de 1987 y principios de 1988. Al igual que en el resto de los decretos-leyes castrenses, el gobierno radical podría haber vuelto a la legislación previa mediante decreto de derogación. Sin embargo, el marco institucional previo no encajaba en la planificación de la gestión

económica (Pesce 2006) ni en los cálculos políticos sobre las condiciones necesarias para el nuevo papel de los sindicatos que el gobierno esperaba moldear (Gaudio y Thompson 1990; Aruguete 2006; Murillo 2010; Gordillo 2013).

Al reseñar los esquemas de determinación salarial utilizados entre 1983 y 1987 pudimos corroborar que su carácter peculiar radicaba en el intento de ligar productividad y salarios como herramienta anti-inflacionaria en un contexto de reestructuración neoliberal. De los datos disponibles surge que ese intento fue un fracaso. Pero además de que estos esquemas no fueron exitosos en términos de una ligazón estable entre esas variables, el manejo gubernamental de la variable salarial redundó en un persistente deterioro de los ingresos reales de la clase trabajadora. Fue la necesidad de administrar el fuerte proceso inflacionario del período lo que constreñía al gobierno a no retornar a la “normalidad” institucional en este campo.

Si en la determinación política de los salarios pesó más la necesidad de controlar en el corto plazo los índices de inflación que el intento de ligar salarios a productividad, ello ocurrió por la inconclusión de la reestructuración capitalista. Cuando los precios se liberaban, como en la primera etapa del Plan Austral, tendían a crecer rápidamente. Esta importante continuidad de la suspensión de las negociaciones colectivas desplazaba hacia el gobierno parte de las tensiones propias de la relación capital-trabajo. Pero la coerción no podía reemplazar, ni siquiera durante buena parte de la dictadura, ese mecanismo institucional de canalización del conflicto tan importante para el régimen político, por lo que se ensayaron distintas variantes de apertura a la negociación entre patronos y trabajadores que mantuvieran en algún grado el carácter político del esquema de determinación salarial.

Sabemos, además, que los mecanismos de canalización del conflicto obrero no solo morigeran la conflictividad sindical, sino que también permiten alguna forma de integración de las representaciones corporativas. Si bien siempre se registran sectores sindicales dispuestos a la negociación con los gobiernos—de facto o constitucionales—mediante estos esquemas no se logró una integración que implicara algún tipo de compromiso del movimiento obrero con los programas económicos desarrollados.

Vimos que esto fue así tanto para la concertación como para la CES, y también para la experiencia más exitosa de las bandas salariales. Las dos primeras apuestas del gobierno por algún tipo de gestión concertada de variables económicas redundaron en un permanente juego de boicot alternativo por parte de los sindicatos o de las corporaciones empresarias. Y esto fue así principalmente porque en el contexto de crisis

era inviable la satisfacción de demandas económicas sustanciales para un sector sin que el antagonista no viera fuertemente perjudicados sus intereses.

El comportamiento tanto de la CGT como de la UIA—los sujetos principales con los que el gobierno pensaba el funcionamiento de la concertación—nunca fue de compromiso con ese espacio institucional. No podía serlo porque la participación en él era meramente consultiva. Desde el momento en que el escenario era así planteado, las dos corporaciones intervinieron en la concertación tanteando las posibilidades de conseguir alguna concesión inmediata, pero ello sólo podía ocurrir por fuera de la misma como decisión de alguna de las instancias del Poder Ejecutivo. Este, a su vez, estaba atado a los condicionamientos de la crisis.

El diseño de la concertación y la limitación de la capacidad del gobierno para dispensar concesiones por el acuerdo con el FMI—tanto para unos como para otros—implicaron que los acuerdos entre empresarios y sindicalistas se lleven a cabo prescindiendo de y en contra del gobierno. Aunque la concertación intentó ser revitalizada una y otra vez su viabilidad estaba agotada. El Plan Austral quebró ese frente sindical-patronal acercando momentáneamente al sector empresario, pero resultaba un “corset” mucho más ajustado que la política salarial de Bernardo Grinspun para las demandas de la CGT.

En ese sentido, Pesce (2006) sostiene que la concertación era contradictoria con la nueva situación estructural de posdictadura respectiva a los distintos sectores que componen el capital. Según este argumento, para que las representaciones tuvieran algún tipo de efectividad, se debería haber reformulado el enfoque de negociación por rama hacia uno que diferencie grandes grupos económicos y empresas transnacionales de pequeñas y medianas empresas. Hacia ese tipo de esquema tendieron los intentos de descentralización de la negociación colectiva tanto de la dictadura como del alfonsinismo.

Siguiendo a Gaudio y Thompson, el éxito de las bandas salariales debe evaluarse en que “descolocó” la estrategia de acción directa de la conducción de la CGT, ya que se desmontó la situación de “conflictos politizados y centralizados” (1990, 147, 156). La fractura en las conducciones sindicales a partir de entonces muestra que esa lectura es correcta para la coyuntura.

Pero la incorporación de “los 15” al bloque político no implicó una “pata sindical” alfonsinista. Es decir, el gobierno no logró romper la relación de fuerzas con el sindicalismo mediante las bandas salariales. Si bien la conformación y acercamiento de este nucleamiento al gobierno es un resultado del funcionamiento de las bandas

salariales como mecanismo institucional de canalización del conflicto obrero, su incorporación al gabinete deviene de una apuesta gubernamental por reforzar los apoyos coyunturales frente a la crisis militar de abril y las elecciones de septiembre de 1987.

En el mismo sentido, el desplazamiento de Caro Figueroa y su equipo del Ministerio de Trabajo tuvo como consecuencia la descoordinación entre el Plan Austral y la política laboral (con bandas que traspasaban los techos prescritos por el Ministerio de Economía) y finalmente el retorno al modelo de negociación colectiva que emergió durante el auge de la ISI. Por lo tanto, la incorporación de los 15 implicó el fracaso de la refuncionalización de las instituciones laborales en un sentido neoliberal.

La flexibilización del Plan Austral mostró también que los congelamientos fueron de corto alcance: el relanzamiento del ritmo inflacionario se combinó con presiones sobre el Estado para contener las variables económicas dentro de los parámetros acordados con el FMI. Es que la persistencia de la crisis económica presionaba por completar la reestructuración pendiente del modo de acumulación. Para avanzar en un sentido neoliberal, el gobierno tenía que impulsar una reforma laboral que permitiera aquella refuncionalización de las instituciones laborales, y tenía que garantizar el pago de la deuda externa sorteando la crisis fiscal del Estado. Además del ajuste estructural que implicó el Plan Austral, para el FMI eran necesarias las privatizaciones de las empresas públicas. A pesar de que el alfonsinismo se propuso ambos objetivos—reforma laboral y privatizaciones—no los pudo cumplir, dejando “vacante” el liderazgo político de la ofensiva neoliberal a nivel local. La manera en que el peronismo se hizo cargo de esa vacancia excede los límites de este trabajo.

Obras citadas

- Arceo, Nicolás, Ana Paula Monsalvo, Martín Schorr y Andrés Wainer. 2008. *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Arrighi, Giovanni. 1999. *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: Akal.
- Aruguete, Eugenia. 2006. “Lucha política y conflicto de clases en la posdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración Alfonsín”. En *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del*

- poder?*, coordinado por Aldredo Pucciarelli, 413-60. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Baccaro, Lucio y Chris Howell. 2011. "A Common Neoliberal Trajectory: the Transformation of Industrial Relations in Advanced Capitalism." *Politics & Society* 39, núm. 4, 521-63.
- Belini, Claudio y Juan Carlos Korol. 2012. *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Bértola, Luis y José Antonio Ocampo. 2010. *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la Independencia*. Madrid: Secretaría General Iberoamericana.
- Brenta, Noemí. 2008. *El rol del FMI en el financiamiento externo de la Argentina y su influencia sobre la política económica entre 1956 y 2006*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo. 1992. "La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los 80". *Boletín Informativo Techint* 272, 37-54.
- Fernández, Arturo. 1987. "Sindicalismo y concertación social. La coyuntura argentina actual". En *Concertación político-social y democratización*, compilado por Mario R. dos Santos, 225-248. Buenos Aires: CLACSO.
- Ferreres, Orlando. 2010. *Dos siglos de economía argentina*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur.
- Frenkel, Roberto. 1984. "Salarios industriales e inflación. El período 1976-1982". *Desarrollo Económico* 24, núm. 95, 387-414.
- Gaudio, Ricardo y Andrés Thompson. 1990. *Sindicalismo peronista/Gobierno Radical. Los años de Alfonsín*. Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert.
- Gerchunoff, Pablo y Lucas Llach. 1998. *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Ariel.
- Gereffi, Gary y Donald L. Wyman, eds. 1990. *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton: Princeton University Press.
- Gordillo, Mónica. 2013. "Normalización y democratización sindical: repensando los 80", *Desarrollo Económico* 53, núm. 209-210, 113-42.
- Graña, Juan Manuel y Damián Kennedy. 2008. "Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de investigación". *Documentos de trabajo* 12, 1-40.
- Harvey, David. 2007. *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.

- James, Daniel. 1981. "Racionalización y respuesta de la clase obrera: contexto y limitaciones de la actividad gremial en la Argentina". *Desarrollo Económico* 21, núm. 83, 321-49.
- Marshall, Adriana. 1995. "Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina (1976-1993)". *Desarrollo Económico* 35, núm. 138, 275-88.
- Massano, Juan Pedro. 2015. "El proyecto de concertación. Sindicatos y Estado en la transición democrática". En *Clase obrera, sindicatos y Estado. Argentina (1955-2010)*, compilado por Alejandro Schneider y Pablo Ghigliani, 173-91. Buenos Aires: Imago Mundi.
- _____. 2018. "El 'Plan Austral' y el avance del 'consenso del ajuste' durante la transición democrática". *Sociohistórica* 42, 1-21
- _____. 2022a. "La normalización sindical de Mucci a Casella. Aportes para la comprensión de la "democratización" en la posdictadura argentina". *Trabajos y comunicaciones* 55, 1-21
- _____. 2022b. "Unions Against Neoliberal Reform: Argentina's First Attempt Under Democracy." *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement* 44, 19-38.
- ____ y Adrián Piva. 2020. "La reestructuración capitalista en la posdictadura: entre la ofensiva internacionalizada del capital y la resistencia nacional de la clase obrera". En *La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina* compilado por Vanesa Ciolli, Federico Daniel Naspleda y Rolando García Bernado, 213-36. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Molinario, Leandro. 2013. "La democracia del Nunca más y el movimiento obrero. La ocupación obrera de la planta Ford de General Pacheco en 1985". *Archivos De Historia Del Movimiento Obrero Y La Izquierda* 2, 55-75.
- Murillo, María Victoria. 2010. "¿Las corporaciones o los votos?" En *Discutir Alfonsín* compilado por Roberto Gargarella, María Victoria Murillo y Mario Pecheny, 139-59. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Novaro, Marcos. 2009. *Argentina en el fin de siglo. Democracia, mercado y nación (1983-2001)*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Peralta Ramos, Mónica. 2007. *La economía política argentina: poder y clases sociales 1930-2006*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- Pesce, Julieta. 2006. "Política y economía durante el primer año del gobierno de Raúl Alfonsín. La gestión del ministro Grinspun". En *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, coordinado por Alfredo Pucciarelli, 367-412. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Piva, Adrián. 2006. "El desacople entre los ciclos de conflicto obrero y la acción de las cúpulas sindicales en Argentina (1989-2001)". *Estudios del trabajo* 31, 23-52.
- _____. 2012. *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Pucciarelli, Alfredo. 2006. "La República no tiene Ejército. El poder gubernamental y la movilización popular durante el levantamiento militar de Semana Santa". En *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, 115-51.
- Rapoport, Mario. 2000. *Historia económica, política y social de la Argentina, 1880-2000*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Rougier, Marcelo y Martín Fiszbein. 2006. *La frustración de un proyecto económico. El gobierno peronista de 1973-1976*. Buenos Aires: Manantial.
- Schvarzer, Jorge. 1986. *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Hispamérica.
- Slodky, Javier, ed. 1987. *La negociación colectiva en la Argentina. Balance 1976-1986 y propuesta de actualización de la Ley 14.250*. Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert.
- Thompson, Andrés. 1988. "Negociación colectiva, democracia y crisis económica. Argentina 1983-1988", *Boletín Informativo Techint* 255, 47-68.
- Torre, Juan Carlos. 1983. *Los sindicatos en el gobierno 1973-1976*. Buenos Aires: CEAL.
- _____. 2021. *Diario de una temporada en el quinto piso. Episodios de política económica en los años de Alfonsín*. Buenos Aires: Edhasa.
- Villanueva, Ernesto, coord. 1994. *Conflicto Obrero. Transición política, conflictividad obrera y comportamiento sindical en la Argentina 1984-1989*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Zorzoli, Luciana. 2015. "La normativa sindical entre la dictadura y el alfonsinismo, propuesta de sistematización". En *Clase obrera, sindicatos y Estado. Argentina (1955-2010)*, 149-71.
- Zorzoli, Luciana y Juan Pedro Massano, eds. 2021. *Clase obrera y dictadura militar en Argentina (1976-1983). Nuevos estudios sobre conflictividad y cambios estructurales*. Raleigh: Editorial A Contracorriente.