

PRODUCCIÓN E INFLACIÓN EN LAS NEGOCIACIONES COLECTIVAS DURANTE EL PRIMER PERONISMO

LOS CASOS TEXTIL Y METALÚRGICO

Marcos Schiavi*

Resumen:

Las discusiones sobre los niveles de producción y de inflación estuvieron presentes a lo largo de toda la década de gobierno peronista. El 13 de junio de 1946, Perón anunció la campaña de sesenta días para abaratar los artículos de primera necesidad. Dos meses después, se anunció la batalla de la producción. Gobierno, industriales y sindicatos coincidían en que una parte significativa de la solución antiinflacionaria consistía en alcanzar mayores niveles de producción. Estas discusiones tenían como uno de los actores principales al sindicalismo. No se debe obviar que esta problemática los interpelaba como consumidores y como productores.

Palabras clave: peronismo – sindicalismo – inflación

Summary:

The discussions on the levels of production and inflation were ubiquitous during the peronist government decade. On June 13th 1946, Perón announced the sixty days campaign to reduce the prices of the basic necessities. Two months later, announces the battle for the productivity. Government, industrialists and unions agree that the most important of the anti inflationary solutions consist in achieve majors productivity levels. One of the more important agents in this discussion was the unions. We must do not omit that this problems question them like consumer and producers.

Keywords: peronism – unions – inflation

* Universidad Nacional de Tres de Febrero, Universidad de Buenos Aires.

Introducción

Las discusiones sobre los niveles de producción y de inflación estuvieron presentes a lo largo de toda la década de gobierno peronista. No se dieron únicamente en momentos de crisis, al final del período. Eran temas que estaban presentes en el discurso oficial, patronal y sindical desde el mismo inicio del mandato de Juan Domingo Perón, en pleno auge económico. Fueron centrales en el debate público a lo largo de todo el período.

En este trabajo nos proponemos analizar las negociaciones colectivas en los sectores textil y metalúrgico a la luz de esta problemática; buscamos observar cómo la inflación y los niveles de producción se discutían en el marco de los acuerdos paritarios. En pos de respetar las formas de este tipo de presentaciones hemos recortado el análisis y seleccionado dos casos que consideramos paradigmáticos, por la cantidad de trabajadores ocupados, por el volumen producido y por su posición estratégica: las industrias textil y metalúrgica. A su vez, hemos optado por centrarnos solo en la primer presidencia (1946 - 1952) pues consideramos que en ella se observan dos etapas bien delimitadas (una de crecimiento, otra de crisis) en las que ya se adelantan los ejes que predominan en el período siguiente, el de la segunda presidencia (1952 -1955), mucho más analizado en lo que se refiere a este tema particular. Continuación de mi investigación doctoral,¹ este texto se plantea como un aporte más a los estudios sobre el peronismo clásico, pero desandando una perspectiva que se propone novedosa.

Existe una extensísima bibliografía sobre el vínculo movimiento obrero y peronismo clásico.² También hay una considerable cantidad de trabajos centrados en la economía durante el peronismo; particularmente sobre el desarrollo industrial.³ También, aunque en menor medida, hay estudios sobre como la discusión sobre la productividad industrial impactó en la política económica y social del segundo gobierno peronista.⁴ Asimismo, y de más reciente aparición, se han publicado estudios sobre la esfera del consumo popular en estos años y cómo los trabajadores se insertaron en la cultura de masas en Argentina.⁵ Sin embargo, aún no se ha dado una articulación temática entre la literatura mencionada arriba. Es decir, la historiografía no ha avanzado en el vínculo entre movimiento obrero, producción y consumo, vínculo expresado a nivel político, económico y social.

¹ Schiavi, 2013.

² Véase, por ejemplo, Acha, 2008; Baily, 1985; Contreras, 2007; Del Campo, 1983; Di Tella, 2003; Doyon, 2006; Germani, 1962; Horowitz, 2004; Little, 1979; Murmis & Portantiero, 1972; Torre, 1990.

³ Basualdo, 2006; Belini, 2009; Dorfman, 1970; Ferrer, 1963; Gerchunoff & Llach, 2010; Peña, 1986; Rougier & Schvarzer, 2006; Schvarzer, 1996.

⁴ Bitran, 1994; James, 1981.

⁵ Milanesio, 2013; Elena, 2011.

Nuestra investigación en curso busca trabajar sobre ese eje, retomando lo realizado en nuestros estudios anteriores. Busca analizar como la discusión sobre producción e inflación se articuló en la opinión pública; como este debate se dio en el marco de los convenios colectivos; que visiones tenían los distintos actores implicados en relación a los niveles de producción deseados y necesarios; que relaciones industriales presuponían esas visiones; como los sindicatos consideraron la problemática de la inflación y como la articularon a factores políticos y productivos; y, finalmente, cómo el movimiento obrero hizo propio, y sumó a su agenda, la cuestión del consumo obrero. Este trabajo es un primer avance en esa línea, a partir de investigaciones anteriores.

Este texto está organizado en tres partes. En la primera se demuestra brevemente la temprana preocupación por la inflación que tenían el sindicalismo y como esta se vinculaba con la temática productivista. La segunda analiza el período de crecimiento, desde 1946 hasta fines de 1948. En la segunda se estudia el momento de crisis económica, desde 1949 hasta 1952, momento en el cual se le da un giro drástico a la política económica. En ambas partes se describen las discusiones que se dieron en el marco de las negociaciones colectivas en textiles y metalúrgicos; discusiones que abarcaron la cuestión de la producción, el control de la misma, las relaciones industriales, la inflación, el sabotaje político, la relación entre leyes y convenios colectivos, entre otros temas.

Los precios como preocupación, la producción como solución

El 9 de marzo de 1946, con el triunfo peronista casi asegurado, el periódico sindical *El Laborista* convocó a sus lectores a que contestaran el siguiente interrogante: «¿Qué problema considera usted que debe resolver con más urgencia el futuro gobierno laborista?» Cuarenta días después dieron a conocer los resultados. Hubo algo más de 150.000 votantes. La carestía de la vida fue el problema que mayor inquietud generó con 69.720 votos. Lo siguió, en orden de importancia, la legalización de la conquistas gremiales (48.435), rebaja de alquileres (31.710), subdivisión de la tierra (18.960), construcción de viviendas económicas (14.130), reformas a la constitución (11.685), jubilaciones para obreros industriales, nacionalización de ferrocarriles, nacionalización de energía eléctrica, participación de la ganancias, nacionalización de los teléfonos, construcción de obras públicas, provincialización de territorios, voto a las mujeres, y nacionalización de frigoríficos.⁶ Esta encuesta muestra, al menos, dos cuestiones muy interesantes: los principales ejes de la política *laborista* y la importancia de la inflación en la discusión política a comienzos del gobierno peronista. Dos días

⁶ *El Laborista*, 9 de marzo y 20 de abril de 1946.

después tituló: «*En el escaparate del negocio, subtrae la oligarquía el dinero que entrega a los obreros en la caja de la fábrica*».⁷

El enfrentamiento político entre peronismo y oligarquía hacía completamente necesaria la participación de las organizaciones obreras en la lucha por los precios:

Se comprende entonces cuanta importancia adquiere hoy como un problema de carácter eminentemente gremial la reducción de los precios al consumo. Los mismo gremios que no han reparado sacrificios en renunciamiento y hasta en la resistencia para obtener mejor compensación por su trabajo, se hallan hoy ante la necesidad de volver a la lucha activa para cortar el brazo criminal de la especulación (...) En numerosos sectores del trabajo ya ha comenzado a manifestarse la inquietud (...) Es necesario ahora que la resistencia pasiva cobre volumen y adquiera el carácter de una gigantesca movilización⁸

Cada local sindical debía constituirse en un «*baluarte inexpugnable de esta lucha*», recibiendo denuncias, informando a los afiliados, colaborando con los inspectores y denunciando especulaciones. Este pedido, esta lucha contra la especulación, editorializada en *El Laborista*, tenía su traducción práctica en sindicatos por rama y en la propia Confederación General del Trabajo (CGT).

En este marco, uno de los debates que dio la central obrera fue la de la participación obrera en las ganancias de las empresas. Aunque luego esta reivindicación se fue diluyendo, en los orígenes del gobierno peronista tuvo una presencia importante. Fue parte de la discusión sobre producción e inflación. En una editorial publicada a comienzos de febrero, *El Laborista* exponía el pensamiento del sector predominante del novel sindicalismo peronista:

De ex profeso hemos eludido la expresión ya un poco generalizada de que los obreros deberán participar en las ganancias, por esta otra: LOS OBREROS DEBEN PARTICIPAR EN LAS EMPRESAS (...) Deben hacer algo más: deben controlar las ganancias y cuando ellas son excesivas en cuyo caso la empresa de la cual participan está cumpliendo una función antisocial, encareciendo avaramente productos que debe pagar el consumidor, deben imponer inmediatamente la corrección debida. Esa es la gran misión social que tiene a cumplir los trabajadores en los comandos de las industrias y de los comercios, y esa debería ser la plataforma, el programa de acción de todos los organismos sindicales, inclusive de esos que se pretenden libres dentro del actual régimen capitalista (...) Todo peligro de inflación deberá desaparecer instantáneamente. Todo produc-

⁷ *El Laborista*, 22 de abril de 1946.

⁸ *El Laborista*, 23 de abril de 1946.

to deberá llegar al consumidor al precio lógico de su costo, excluida toda posibilidad de agio y de especulación⁹

Frente a la especulación, a la caída de la producción para encarecer ciertas mercaderías, a los aumentos desmedidos, las organizaciones debían establecer mecanismos de control obrero tanto en la producción como en la comercialización; definir que se producía y a que ritmo. La carestía interpelaba a los sindicatos como organizaciones de productores y de consumidores. Lo realizado por el trabajador/productor era clave para el bienestar del trabajador/consumidor.

Inflación y producción en la negociación textil (1946-1948)

El mayor problema económico en los primeros años del gobierno peronista fue la inflación.¹⁰ Dentro de un panorama general de crecimiento sostenido, el aumento de los precios era ostensible. Aunque, comparativamente, sería menor que el de los años de crisis (1949-1952), este incremento preocupaba a gobierno, industriales y sindicatos.

Todos consideraban que una parte significativa de la solución era alcanzar mayores niveles de producción. Tanto la inflación como la caída del rendimiento industrial eran leídas como problemas políticos, atravesadas por la dicotomía gobierno-oposición. Desde la prensa peronista, se denunciaba sabotaje y se señalaba como los mayores responsables de la especulación a los industriales y comerciantes textiles:

Hoy, cuando no pueden burlar el derecho obrero, cuando deben pagar jornales dignos de seres humanos, y cuando deben respetar al proletariado, han variado la táctica y modificado sus planes. Esconder las mercaderías produciendo injustificada escasez, elevar a cifras escandalosas los precios...¹¹

Según *El Laborista*, únicamente una mayor producción sofocaría la especulación del hilado y del tejido. Los precios eran altos porque los industriales habían menguado la producción *ex profeso*. Ante eso, la operación debía ser

⁹ *El Laborista*, 4 de febrero de 1946. En la misma línea, el periódico CGT en mayo de 1946 alabó el proyecto de participación obrera en las ganancias pero se planteaba la necesidad de que esa participación tuviera como base y seguridad un permanente control interno en la empresa mediante un órgano constituido por obreros y empleados; sin ese control, la reforma oficial, se concluye, podría ser ilusoria. *CGT*, 1 de mayo de 1946

¹⁰ Gerchunoff & Llach, 2010 y Basualdo, 2006.

¹¹ *El Laborista*, 7 de junio de 1946.

doble: por un lado, controlar los precios y la mercadería de los grandes industriales textiles; por el otro, incrementar la producción.¹²

Esta inquietud no era solo de la prensa. El 13 de junio de 1946, Perón anunció el inicio de la campaña de sesenta días para abaratar los artículos de primera necesidad. Hacía apenas diez días que había asumido. En su discurso dijo que, si en el término de sesenta días los comerciantes no se ponían «a tono»¹³ con las circunstancias, se establecerían los precios fijados por el Consejo Nacional de Post Guerra, y aquellos que no pudieran vender a esos precios deberían cerrar. A mediados de julio, el secretario de Industria y Comercio, Rolando Lagomarsino, firmó un decreto destinado a reprimir las maniobras especulativas de hilado de algodón, lana y rayón.¹⁴

Desde el sector patronal, se afirmaba que el encarecimiento de las mercaderías textiles se debía a un aumento del precio de los hilados, de los salarios, de las cargas sociales, y a la caída de la producción por obrero:

...a causa de exceso de «enfermedades pagas» y de días feriados y de la falta de un verdadero espíritu de trabajo, consecuencia en algunos casos de una insuficiente retribución, pero en otros de una indebida interpretación de la justicia social que no significa amparo a la haraganería sino oportunidad de trabajo debidamente remunerado y protección ante la imposibilidad de practicarlo¹⁵

Para los industriales, el camino por seguir para limitar los aumentos no era el control de precios: era necesario restablecer el equilibrio entre oferta y demanda, y frenar nuevos aumentos de costos.

En paralelo a estos controles, se buscaba incrementar la producción. El 14 de agosto de 1946, desde la sede de la Secretaría de Industria y Comercio, Perón anunció la batalla de la producción. Unos meses después, en el mensaje que dio al cumplirse cuatro meses de su gobierno, afirmó:

...para lograr la victoria debemos permanecer unidos, con la mirada puesta en el esplendoroso porvenir económico de la Patria, y mantenernos fieles a la consigna del momento: ¡producir, producir, producir!¹⁶

La ansiedad por la producción y los precios tampoco le fue ajena al sindicato. A mediados de 1947, la Asociación Obrera Textil, a través de uno de sus máximos dirigentes, José Luis Grioli, planteaba la necesaria colaboración que

¹² *El Laborista*, 9 de junio de 1946.

¹³ *El Laborista*, 14 de junio de 1946.

¹⁴ *El Laborista*, 16 de julio de 1946.

¹⁵ *Gaceta Textil*, edición especial de 1946, p. 3.

¹⁶ *El Laborista*, 6 de octubre de 1946.

podía brindar el sindicato en la campaña contra la carestía. Su propuesta incluía la formación de comisiones técnicas especiales para cada rama de la industria textil, las cuales deberían establecer los precios de cada artículo, dejando un margen de ganancia para el fabricante. Obviamente, en estas comisiones debía haber participación del sindicato. No solo se debería controlar la fabricación, sino también la distribución. La AOT proponía un control sindical sobre la producción, que ni gobierno ni patronales estaban dispuestos a apoyar.

A finales de julio de 1947, la propia AOT presentó un proyecto de ley de producción. Establecía la creación de un consejo integrado por ocho miembros: un representante del Consejo Económico Nacional; un representante del Banco Industrial; un representante de la Secretaría de Industria y Comercio, un representante de Secretaría de Trabajo y Previsión, dos representantes patronales y dos obreros. Se proyectaba formar un fondo de reserva para cubrir las pérdidas que podría ocasionar la colocación en mercados del exterior del excedente de los productos elaborados a bajo costo. Se buscaba garantizar el trabajo para evitar la desocupación, aumentar la producción para abaratar costos y conseguir que, entre la oferta y la demanda, no entrara en juego la mano de obra.¹⁷ El 30 de julio, se realizó una concentración textil en la plaza del Congreso, cuyo objetivo fue apoyar la presentación del anteproyecto de la ley.¹⁸

Estos pedidos de mayor producción, los controles de precios, la especulación, los problemas estructurales de la industria textil fueron, sin embargo, contemporáneos de un sostenido crecimiento de ella. Entre 1946 y 1950, el número de establecimientos creció un 43 %; el personal, un 34 %; la potencia instalada, un 78 %; y la fuerza motriz por obrero, un 35 %. Recién a partir de 1950 el debilitamiento de la demanda empujó al sector a una recesión que se prolongó hasta 1953. Los obreros textiles –que en 1946 eran 117.110– y los empleados –que llegaban a 9.466–, en cuatro años pasaron a ser 153.876 y 16.250, respectivamente. Mientras tanto, la participación de la rama en el valor de producción total pasó de 12,6 % a 15,5%.

En paralelo a esta propuesta se desarrollaban las negociaciones colectivas en las distintas subramas textiles en las que también era preponderante la discusión sobre la producción, el poder en la planta, y su impacto en los precios.¹⁹ En medio de ellas, durante la segunda semana de julio de 1947, la Asociación Obrera Textil declaró la huelga en principio para la rama cotton y medias circulares. El sindicato pretendía que los industriales garantizaran treinta y seis horas semanales de trabajo como mínimo; estos se habían negado a aceptarlas, pues las consi-

¹⁷ Belini, 2009 y Censo Industrial de 1946. IV Censo General de la Nación.

¹⁸ *La Época*, 31 de julio de 1947.

¹⁹ Las negociaciones textiles se realizaban por subrama de actividad. Recién a fines del gobierno peronista se logró firmar un convenio único. Las subramas más importantes, por cantidad de trabajadores y volumen de producción, eran: lana, algodón, seda, cotton y medias circulares.

deraban un «seguro de paro», por el cual se relevaría al obrero de las «naturales contingencias de la industria».²⁰

El 25 y 26 de julio, en los principales diarios de Buenos Aires, se dieron a conocer solicitudes firmadas por la cámaras patronales Asociación Textil Argentina (ATA) y Asociación Fabricantes de Medias de la Confederación Argentina de Industrias Textiles, en las que buscaban exponer «los términos del problema».²¹ Primero, denunciaban los altos salarios que se habían visto obligados a firmar recientemente. En segundo lugar, consideraban intempestiva la medida de fuerza e informaron que habían solicitado al gobierno que la huelga se declarase ilegal. En una nota enviada al secretario de Trabajo y Previsión, José María Freire, expresaban:

Todo conflicto de derechos o de intereses presenta dos fuerzas igualmente respetables en pugna. Por un lado, el capital sosteniendo su derecho a la integridad de una ganancia razonable y por el otro, el trabajo reclamando condiciones de tarea y salarios que se adapten a las exigencias crecientes de la vida moderna. (...) Cuando cualquiera de estas fuerzas, olvidada de su misión específica y del límite de sus derechos, invade el ámbito de los derechos de la otra, el ideal de cooperación común que debe inspirar la tarea diaria queda destruido.²²

En otras negociaciones textiles –también en algunas metalúrgicas–, los industriales plantearon como aquí que ciertas propuestas sindicales invadían ámbitos ajenos, que tenían la voluntad de imponer un control sindical desmedido en la legalidad industrial.

El 4 de agosto de 1947, ATA envió una nueva nota al gobierno en la que alertaba sobre una novedad en el conflicto:

...La huelga, en consecuencia, estaría destinada a afectar nuestros intereses, pretendiéndose con esa situación de hecho presionar nuestro ánimo y no cejar en el empeño hasta nuestra aceptación. Pero he aquí que a partir del día 30 de julio último la situación parece haber variado fundamentalmente y los trabajadores textiles solicitan que sea el Honorable Congreso de la Nación el que les otorgue la garantía solicitada. No formularemos juicio sobre el particular, pero es necesario tener en cuenta que la huelga continúa. Llegamos a la conclusión que la situación de hecho, la presión moral, etc. se está ejerciendo no ya contra nosotros, sino contra el Estado mismo, situación que nos parece agrava la actitud de los trabajadores y evidencia nitidamente el carácter ilegal de la medida adoptada.²³

²⁰ *Gaceta Textil*, agosto de 1947, p. 4.

²¹ *Gaceta Textil*, julio de 1947, p. 18.

²² *Gaceta Textil*, julio de 1947, p. 19.

²³ *Gaceta Textil*, agosto de 1947, p. 3.

Los integrantes del sector patronal colocaban al gobierno junto a ellos como víctimas de las presiones sindicales. Planteaban que la huelga afectaba sus intereses particulares, pero lo que la volvía más grave e ilegal era cómo se relacionaba con los intereses generales que representaba el gobierno nacional.

Tres días después, los empresarios presentaron una nueva nota. Reforzando la anterior, en ella, volvieron a definir la cláusula de la garantía horaria como un «seguro contra paro». Nuevamente, el problema de la huelga era planteado como algo que excedía la propia rama. También, como un desafío a los intereses del gobierno y, por ende, de la Nación:

Es lamentable que, precisamente en estos momentos en que por boca del Excmo. Señor Presidente de la Nación que insta a diario a una mayor producción, como único medio eficaz de reducir los costos industriales, abaratar la vida y combatir la creciente inflación, una importante rama de la industria permanece inactiva por exclusiva determinación de un Sindicato de obreros oficialmente reconocido; todo lo cual resulta más lamentable aún en momentos en que esta rama de la industria viene trabajando con ritmo completo y acelerado, de donde quedaría inexistente la preocupación obrera²⁴

Pese al tono de estas notas, los industriales no obtenían las respuestas esperadas. En un telegrama del 16 de agosto dirigido a Freire, la cámara empresarial se lamentaba de que incluso no era recibida por este, ya que, los días 12 y 14, sus representantes se habían presentado en la Secretaría de Trabajo y Previsión, y no habían podido entrevistarlo.²⁵

La Asociación Obrera Textil, por su parte, mantenía la medida y la denuncia de sabotaje empresario. Afirmaba que estos, en pos de mantener elevado el precio de las mercaderías, no querían firmar ninguna garantía horaria. Finalmente, el 28 de agosto, después de cuarenta y seis días de una huelga que había afectado a miles de obreros, se llegó a un compromiso. Una resolución gubernamental fue el medio para destrabar el conflicto: en ella, se intimaba a reanudar las tareas con normalidad y otorgaba la garantía horaria de forma provisional. Los empleadores debían proporcionar trabajo en forma continuada durante treinta y seis horas semanales, salvo razones de fuerza mayor, las cuales, de existir, debían ser acreditadas fehacientemente. Pese a la rigidez patronal, el sindicato logró imponerse.

Este tipo de avances del sindicato textil, las victorias en las negociaciones, fueron menguando con el correr del tiempo. Luego de la intervención de fines de 1947,²⁶ y con el comienzo de la crisis textil (previa a la crisis económica general),

²⁴ *Gaceta Textil*, agosto de 1947, p. 3.

²⁵ *Gaceta Textil*, agosto de 1947, p. 6.

²⁶ En octubre de 1947, y luego de una huelga general decretada por la dirigencia de la AOT, el

la presión patronal sobre los niveles de producción se hicieron más presentes, llegando a la letra de los convenios colectivos.

Hemos comentado antes que el sector patronal textil mostraba una persistente preocupación por la caída del rendimiento obrero. Esta inquietud no estaba escindida de la realidad. Según un estudio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre 1939 y 1947, la productividad de la mano de obra textil argentina había disminuido casi un 20 %.²⁷ En realidad, más que una caída en el rendimiento, había habido una reducción de la explotación gracias, por un lado, a las limitaciones impuestas a los industriales por los convenios colectivos y las comisiones internas, y, por el otro, al incremento del ausentismo del personal.

A estos elementos se agregaba un aumento real del costo de la mano de obra. En «Características estructurales del crecimiento industrial argentino. 1946-1961», el economista Jorge Katz plantea que, entre 1946 y 1954, las negociaciones obrero-patronales habían perdido parte de su significado, pues los aumentos de salarios no guardaban relación alguna con los cambios observados en la productividad de cada industria. En el caso textil, una reducción en el producto per cápita era acompañada de aumentos salariales similares a los de otras industrias, y eso generaba que sus márgenes de beneficios brutos, obviamente, decrecieran.²⁸

Todos estos factores eran resaltados en el discurso de los industriales del sector. Asimismo planteaban que lo que ocurría en el ámbito político-sindical impactaba en la subjetividad del trabajador. Así se describía a los obreros textiles en *Gaceta Textil*, una publicación patronal:

Su única preocupación pareciera ser cobrar un buen salario. En cuanto a trabajar, esta es una palabra que resuena con efectos dañinos en los oídos de muchos obreros. No se les hable de trabajar. «¡Trabajar!!! ¡Que trabaje el patrón, que demasiada plata gana a costa de nuestro sudor! Pero que nos pague la indemnización por despido. Y que nos pague el preaviso también, y además la jubilación y las vacaciones. Para qué nos vamos a sacrificar, trabajando como esclavos, si lo tenemos al patrón a nuestra merced y gana y si nos echa nos llamará de nuevo mañana mismo, ese u otro; porque no conseguirán obreros».²⁹

En este fragmento, se condensaba gran parte de la mirada patronal sobre la coyuntura: el pleno empleo, más la ascendencia política y sindical de los obre-

sindicato fue intervenido por la Confederación General del Trabajo. Recién un año después se normalizó. Esto implicó un grado mayor de control sobre la militancia fabril.

²⁷ Organización Internacional del Trabajo, 1952, *Los salarios en la industria textil: estudio internacional*. Ginebra, OIT, p. 69.

²⁸ Katz, 1967.

²⁹ *Gaceta Textil*, edición especial de 1948. p. 38.

ros, había transformado las relaciones de fuerza en el mundo del trabajo textil.

En este contexto, el papel de la intervención al sindicato fue, desde un comienzo, controlar la efervescencia interna y acercar posiciones con los industriales. En consonancia con esto, se firmaron convenios donde se plasmaban algunos de los anhelos industriales. A comienzos de 1948, los representantes de la Cámara Argentina de la Industria Textil (CAIT) y la intervención de la AOT llegaron a un acuerdo para aplicar un plan de incentivo a la productividad en la rama algodón; con tal iniciativa, se buscaba dar por satisfechas las aspiraciones obreras de aumentos salariales fuera de lo estipulado por convenio.³⁰

Más que acuerdos por productividad, lo eran de presentismo, destinados a menguar los altos índices de ausentismo. Su objetivo era establecer cierta disciplina y orden con el fin de beneficiar el desarrollo de una industria que comenzaba a mostrar signos de crisis. Con esta misma actitud conciliadora, se buscó negociar los convenios colectivos.

Para el gobierno un aumento de la producción textil era muy beneficioso pues redundaría en una disminución de costos. Recordemos que parte importante de los incrementos de precios provenían de ese sector.

Las negociaciones metalúrgicas en el auge económico

En mayo de 1946, a días de la asunción de Perón, la Unión Obrera Metalúrgica presentó un nuevo petitorio. En un comienzo, el sector patronal se negó a considerarlo, pues a su entender había transcurrido poco tiempo desde el Laudo Mercante³¹. Se trataba de una propuesta mucho más ambiciosa que la realizada en medio de la campaña electoral a fines de 1945: los salarios pedidos eran mayores y, además, se sumaban reivindicaciones relacionadas con la clasificación.³²

La patronal metalúrgica, por su parte y en respuesta, preparó un memorial con fecha 28 de junio de 1946 para presentar en la reunión paritaria; en él, solicitaba considerar que esta negociación se desarrollaba en paralelo a la campaña gubernamental pro abaratamiento del costo de vida, y también que, dentro de los puntos fijados en ella, estaba evitar el exceso de exportaciones, racionalizar la distribución, castigar la especulación y, sobre todo, reducir costos de pro-

³⁰ *Gaceta Textil*, edición especial de 1948. p. 164.

³¹ A fines de marzo de 1945, luego de meses de reuniones, el gobierno laudó en la negociación metalúrgica de salarios (Se lo llamó Laudo Mercante. El nombre se debe a la participación central que tuvo Domingo Mercante en la resolución de la negociación). Tomando como base los salarios del 15 de octubre de 1944, se determinaron aumentos de entre el 15 % y el 8 %. *Revista Trabajo y Previsión*, julio-diciembre de 1945, pp. 1044-1045.

³² *Metalurgia*, junio de 1946, pp.4-7.

ducción. En base a esto, la contrapropuesta de los industriales consistió en un aumento salarial sin traslado a los precios, pero con el compromiso obrero de incrementar el rendimiento y con el estatal de limitar las importaciones. El aumento tendría en consideración, además, el incremento indirecto del poder de compra obrero debido al (posible) éxito del plan de abaratamiento (el aumento del costo de vida anterior a mayo de 1945 ya había sido contemplado por el Laudo Mercante, mientras que el posterior había sido, a su vez, cubierto por la imposición del aguinaldo) y el esfuerzo industrial de la renovación de maquinarias³³.

Finalmente, luego de más de un mes de negociación, el 30 de julio, se llegó a un acuerdo que duraba un año. Los aumentos salariales fueron de entre el 35 y el 50 %.³⁴ Además, se definió cómo se llevaría a cabo la determinación de las categorías en cada establecimiento:

Las comisiones internas de cada fábrica conjuntamente con los respectivos patrones, establecerán la clasificación de los obreros de acuerdo a la calificación, en los casos en que esta labor no hubiere sido efectuada antes de ahora. Cuando no hubiese acuerdo se elevarán los antecedentes a la Comisión Paritaria General para la resolución definitiva.³⁵

De esta manera, las comisiones internas lograban un fuerte poder en cada planta. Participar de la clasificación significaba determinar actividades y salarios.

La firma del convenio se oficializó en un acto en el Luna Park casi un mes después. Aquiles Merlini, presidente de la Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica (CAIM), fue uno de los oradores. Junto a los trabajadores e industriales, se encontraba José María Freire. Merlini comenzó afirmando:

Acabamos de firmar un convenio de trabajo con nuestros obreros que representará una substancial mejora en el standard de vida de los mismos. Nos congratulamos por ello y deseamos estar siempre en condiciones de poder pagar los altos salarios fijados en esta oportunidad...

Sin embargo, muy pronto sus palabras abandonaron el tono componedor del inicio para plantear los problemas que los aumentos salariales desmedidos conllevarían. La dicotomía que presentaba era entre pleno empleo y salarios altos:

Los industriales metalúrgicos tememos haber transpuesto ese tope [salarial] y contemplamos hoy el porvenir con grandes inquietudes. No estamos seguros de poder mantener el actual índice de ocupación.

³³ *Metalurgia*, junio de 1946, pp.4-7.

³⁴ *La Hora*, 2 de agosto de 1946.

³⁵ *Metalurgia*, julio de 1946, pág. 8.

Según Merlini, se avecinaban grandes sacrificios, más aún teniendo en cuenta el restablecimiento de la actividad industrial mundial. Por eso esperaba la ayuda de los trabajadores y hacía un llamado en esta línea:

Nunca nos la han regateado [la colaboración]; pero en la hora presente, en que está en juego el porvenir de todos, la esperamos más franca y decidida. En este sentido nos resultaron alentadoras las expresiones de los obreros que integraron la delegación que gestionó el convenio. Encontramos en ellos la comprensión clara del problema y el firme anhelo de contribuir a resolverlo en el aspecto que está a su alcance: mayor y mejor rendimiento (...) Estamos seguros que no faltará, como no faltará tampoco la sana disciplina y el respeto recíproco, imprescindible para que la armonía y el rendimiento del trabajo se complementen y den sus frutos.³⁶

Este mismo tipo de discurso se repitió un año después en las negociaciones de 1947. Haciendo propio este tema y resiniéndolo, la dirigencia sindical metalúrgica buscó legitimar sus reivindicaciones mediante un discurso productivista, de eficiencia y progreso tanto para el capital como para el trabajo. El 1º de julio, *La Época* publicó una entrevista a Hilario Salvo, secretario general de la Unión Obrera Metalúrgica, en la que este afirmó que la organización procuraba que las mejoras solicitadas fuesen paralelas al rendimiento del trabajador, «ya que esta política gremial cuando se cumplía estrictamente resultaba beneficiosa para el propio patrón».³⁷ Según Salvo, la lucha sindical, al obligar al industrial a renovar su plantel mecánico y a introducir perfeccionamientos técnicos, defendía el interés nacional.

Las propuestas del sindicato eran más ambiciosas que las del año anterior. Ahondaban en el control sindical sobre espacios antes reservados al libre albedrío empresario³⁸. Ante esto, al comenzar la negociación, la posición patronal fue más fuerte. Por su parte, en un primer momento, el gobierno se mantuvo neutral.

El 14 de agosto de 1947, comenzaron las reuniones en la STyP. Hilario Salvo, el único representante de la UOM presente, luego de escuchar los planteos patronales, consideró que:

En cuanto a la eliminación de un régimen convencional de prestaciones de carácter social, por entender que las mismas son de carácter legislativo y su sanción corresponde al Poder Legislativo, desde ya rechaza esa absurda pretensión por cuanto es precisamente de la esencia de las convenciones de carácter colectivo, establecer normas sobre las condiciones de

³⁶ *Metalurgia*, agosto-septiembre-octubre de 1946, p. 20.

³⁷ *La Época*, 1 de julio de 1947.

³⁸ *La Época*, 10 de julio de 1947.

trabajo que excedan las prestaciones de la ley vigente, o cubran sus omisiones...³⁹

Salvo explicitaba un punto clave de nuestra hipótesis de trabajo: para sindicatos como la UOM, las llamadas leyes sociales fomentadas por el peronismo eran un piso, un punto de partida. El techo de los derechos obreros era marcado por los convenios, cuyo resultado e instrumentación dependían de la organización y movilización obrera.

Desde la vereda de enfrente, los industriales consideraban inadmisibles e irresponsables muchas de las propuestas:

Si cada año se debe resolver un pedido de mejores condiciones de trabajo, que no puedan financiarse por el mayor rendimiento del mismo, ya sea por mejoramiento de los equipos o eficiencia de la mano de obra, y si además dicho pedido, en vez de ajustarse a las necesidades reales, se abulta con el deliberado propósito de obtener mayores ventajas en las negociaciones, se desvirtúan las funciones de los sindicatos obreros y la razón de ser de los convenios colectivos, que pierden seriedad y responsabilidad, y se sigue forzando la marcha de la inflación al incorporar más dinero a la corriente circulatoria sin incorporar a la vez la correspondiente cantidad de productos al mercado.⁴⁰

En este fragmento, el sector patronal plantea nuevamente un punto ya deslizado por A. Merlini un año antes, convertido tiempo después en una de sus principales reivindicaciones: el establecimiento de un vínculo necesario entre aumento de productividad obrera e incremento salarial.

Los artículos del petitorio que se proponían limitar libertades y atribuciones patronales eran los que más resistencia generaban, ya que eran aquellos donde estaba en juego el poder y el control sindical. Ejemplo de esto eran:

49° Todo cierre o fiesta dispuesto por voluntad de los patrones, no incluido en leyes o decretos nacionales o provinciales, dará derecho al obrero a percibir el jornal correspondiente. Se contemplarán los casos fortuitos de duelo.

54° En toda la industria metalúrgica se crea la tarjeta de producción, controlada diariamente por el obrero, patrón y Comisión Interna.

El 27 de septiembre de 1947, al poner sobre la mesa de discusión el primero de estos artículos, los industriales afirmaron que buscaba limitar un derecho fundamental de los patrones y que, en consecuencia, no podía ser tenido en

³⁹ *Metalurgia*, agosto de 1947. pp. 3-10.

⁴⁰ *Metalurgia*, septiembre de 1947, p. 3.

cuenta. Como respuesta, la representación de la UOM negó que existiera tal vulneración de derechos, sino que era:

...simplemente la defensa material de los obreros, que no pueden someter su hogar a las contingencias arbitrarias patronales; que, por otro lado, la producción en un momento decisivo como el que vive el país no puede estar sometida al criterio unilateral de los industriales⁴¹

Un elemento para resaltar es la presencia de cierta preocupación sindical sobre la producción y sus ritmos. Al igual que en el sector textil, mientras el sector industrial planteaba que su caída se debía a la merma de la disciplina y el rendimiento obrero, para los sindicatos, detrás del problema se encontraba el sabotaje empresario que, a partir de la inflación y la especulación, buscaba medrar la estabilidad del gobierno peronista.

En el caso de la tarjeta de producción (artículo 54), los industriales consideraban que, por su complejidad, el problema debía ser materia de un profundo estudio realizado por especialistas y que los controles previstos en el artículo complicarían aún más la cuestión. En realidad, no estaban dispuestos a medir y controlar la productividad junto con las comisiones internas. Por su parte, la UOM dejó constancia de la mala voluntad patronal para tratar ambos artículos, que tenían como misión esencial producir más, y afirmó que *«estas trabas a la buena disposición obrera para levantar el nivel de producción de la industria desvirtúan las declaraciones patronales que están en ese mismo fin»*.⁴² La representación obrera culminó su intervención asegurando:

...la parte patronal ha argumentado públicamente sobre el sabotaje que hacen los obreros en la industria, cuando ellos mismos se ofrecen a documentar en una tarjeta la verdad o la falsía de tales manifestaciones los patronos no la aceptan. La representación obrera, además, manifiesta que la no aceptación por parte de los señores industriales de la injerencia obrera en las tarjetas de contralor de la producción importa una subestimación del valor del trabajador en el proceso total de la industria...⁴³

En ambos artículos, se reivindicaba la capacidad de los trabajadores de llevar adelante los procesos productivos, esto es, una cierta soberanía obrera en la fábrica. Esto formaba parte de una revalorización más general del papel de los trabajadores en la sociedad.

Un año después, a fines de 1948, la discusión volvió a estar articulada bajo los mismos ejes: producción, salarios, control obrero y precios. En una nota

⁴¹ *Metalurgia*, octubre de 1947. pp. 8-9.

⁴² *Metalurgia*, octubre de 1947. pp. 8-9.

⁴³ *Metalurgia*, octubre de 1947. pp. 8-9.

enviada el 12 de noviembre de 1948 al ministro Miguel Miranda, los industriales planteaban, además de la desmesura del nuevo pedido sindical, la imposibilidad de afrontar el aumento salarial si no se les permitía trasladarlo a los precios.⁴⁴ Sin embargo, por divisiones dentro de las cámaras industriales, por la inflexibilidad obrera y las presiones estatales, el 10 de diciembre, aceptaron un aumento del 25% sin oponer condiciones previas ad referendum de una asamblea de industriales por realizarse a la brevedad. Una semana después, los industriales informaron a J. M. Freire que la asamblea había aceptado el aumento, pero que este solo se acordaría a los obreros que tuvieran una asistencia perfecta y hubieran trabajado efectivamente todas las jornadas laborables de la quincena.⁴⁵

Por esos días, en *El Cronista Comercial* apareció una nota editorial relacionada con esta cláusula en la que valorizaban su utilidad en pos de hacer comprender al obrero que el salario y sus condiciones de vida dependían de la producción que realizara, ya que «*sin producción abundante no habría justicia social posible*». Cerraba el texto el siguiente fragmento:

Asistencia perfecta y trabajo efectivo es una cláusula que debiera estar incorporada a todos los convenios de mejoras obreras. Su cumplimiento evitaría muchas situaciones injustas, incluso la peor de las explotaciones: la del obrero cumplidor y capaz por parte de sus compañeros incapaces o disipados⁴⁶

Sin embargo, no fue posible imponer esta propuesta. En enero de 1949, el órgano de la CAIM anunciaba que, en la disposición del director nacional de Trabajo y Acción Social Directa que declaraba vigente el aumento, no se había hecho lugar al pedido en el sentido de que dicho aumento solo se hiciese efectivo a los obreros que tuvieran asistencia perfecta. Los obreros habían amenazado con huelgas a partir del 15 de enero si no se les abonaba el aumento sin distinciones. Por eso, el gobierno firmó esa disposición.

En lo referente a la negociación entre capital-trabajo metalúrgico, el período 1946-1948 se cerraba con otra imposición obrera. La crisis económica que se abriría en los meses siguientes reconfiguraría la situación, aunque no a los niveles que tendrá el caso textil.

Más allá de las diferencias, ambos sectores compartían la mirada sobre el vínculo producción-inflación. También, la politización de esa discusión. La inflación, y por ende el golpe al bolsillo del obrero consumidor, no era una cuestión únicamente económica. Era también política y las organizaciones sindicales tenían mucho que decir sobre ello en su doble papel de representantes de productores y consumidores.

⁴⁴ *Metalurgia*, diciembre de 1948, pp. 3-4.

⁴⁵ *Metalurgia*, diciembre de 1948, p. 6.

⁴⁶ *El Cronista Comercial*, 21 de diciembre de 1948.

La crisis y las negociaciones colectivas textiles y metalúrgicas

La crisis económica iniciada en 1949 golpeó a la industria de manera despareja. No todas las actividades sufrieron la misma contracción. En lo que respecta a nuestro estudio particular, en el caso textil la caída fue mayor que en el sector metalúrgico.

Se trató de un descenso importante, pero, sin embargo, no fue todo lo drástico que podría haber sido. Pese a la fortísima reducción del mercado comprador, en estas industrias, el desempleo no se generalizó. Según el autor francés Guy Bourdé, el poder sindical fue el mayor obstáculo para el desarrollo del desempleo en la Argentina: frenó los despidos masivos y los contundentes incrementos del ritmo de trabajo. A pesar de las campañas patronales, no hubo grandes saltos en los niveles de productividad por obrero ocupado, que, con el mercado deprimido, habrían llevado a múltiples pérdidas de puestos de trabajo. Los volúmenes de producción industrial y de obreros ocupados no sufrieron modificaciones de peso hasta 1952.⁴⁷

Lo que sí impactó intensamente en la vida obrera fue la inflación, que se había mantenido a tasas del 15% por año en los tiempos favorables de 1945 a 1948, y había pasado a tasas del 30 y 35% entre 1949 y 1952.⁴⁸ Mientras que entre 1946 y 1948-1949, el salario nominal había progresado con fuerza, más rápido que el costo de vida, entre 1949-1950 y 1955, fue al revés: el costo de vida subió más que los salarios nominales. La inflación golpeaba el bolsillo de los trabajadores y resquebrajaba su salario real. Esta sería una de las claves explicativas de la crisis de legitimidad de las direcciones sindicales. El siguiente cuadro, extraído del texto de Bourdé, permite observar lo antedicho (véase el cuadro 1 en el anexo).

En paralelo al avance sobre el salario, las cámaras patronales intensificaron su campaña en pos de restablecer el *statu quo* industrial anterior o, por lo menos, regular el vigente. A partir de 1949, los industriales reforzaron sus críticas al poder desmedido de sindicatos y comisiones internas en los lugares de trabajo. Como adelantamos, esto no aparece únicamente cuando el peronismo está en crisis, sino que es propio desde 1946. Lo que ocurre es que, con la crisis, se agudiza.

Los planes dirigidos a intensificar los ritmos de trabajo y los de reponer la disciplina y el poder en la fábrica eran uno. Para alcanzar lo primero, era imprescindible lo segundo. Acordamos con Nicolás Ferraro que lo que podía parecer un eje fundamental de la estrategia económica del capital, la campaña por mayor productividad, se reveló pronto como una ofensiva política destinada a recuperar

⁴⁷ Bourde, 1987.

⁴⁸ Bourde, 1987.

el poder perdido en los lugares de trabajo. Es decir, que la ofensiva patronal se concentraba en el proceso de trabajo como proceso social de producción antes que como proceso técnico de maximización de las ganancias.⁴⁹

Los industriales, lo hemos mostrado ya, experimentaban una real preocupación: consideraban que la fábrica estaba trastocada. En una entrevista realizada a comienzos de la década del setenta, Torcuato Sozio, directivo de la empresa metalúrgica SIAM y sobrino de su fundador, Torcuato Di Tella, comentaba:

Lamentablemente en la época de Perón se dio una suerte de ruptura de jerarquías dentro de la fábrica. Ese es uno de los cargos que se puede hacer al período peronista; porque se distorsionó el manejo de la autoridad dentro de las fábricas como consecuencia de la intervención de los capataces en el mismo sindicato y como consecuencia de una protección indiscriminada a las peticiones obreras en los conflictos que podían estar originados en la aplicación de ciertas normas básicas de disciplina, orden y autoridad dentro de la fábrica⁵⁰

Corregir esta situación había sido y sería uno de los mayores objetivos de los industriales textiles y metalúrgicos. Los primeros, al sufrir más la crisis y enfrentar un sindicato menos poderoso, lograron firmar acuerdos en este sentido. Los otros, los metalúrgicos, no tuvieron tanto éxito.

Como mencionamos antes, el 10 de diciembre de 1948 se había firmado un convenio de emergencia de los metalúrgicos, con aumentos salariales del 25 % para ingresos menores a \$ 500 y aumentos mínimos de \$ 0,15 por hora.⁵¹ Dos meses después, el 19 de febrero de 1949, los industriales del sector presentaron una nota en la Secretaría de Trabajo y Previsión cuya finalidad era proponer modificaciones y adiciones al convenio. Plantearon, una vez más, la necesidad de incluir en el nuevo acuerdo disposiciones para solucionar los problemas del bajo rendimiento de la mano de obra, el ausentismo y la falta de disciplina. Cerraba con una advertencia: «No sería posible abordar el problema de la elevación de los salarios ni la ampliación de cualquier beneficio con repercusión económica». ⁵² En caso de que las autoridades resolviesen lo contrario, solo podrían aplicarse las subas si se autorizaba a trasladarla a los precios.

El enfrentamiento era abierto. En el editorial de Metalurgia publicado en marzo, la Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica (CAIM) dirigió sus ataques al sindicalismo del sector. Según este escrito, la reactivación industrial de los últimos años había generado una gran demanda de mano de obra, que había

⁴⁹ Ferraro & Schiavi, 2011.

⁵⁰ Entrevista a Torcuato Sozio, enero-septiembre de 1973, Archivo Historia Oral – Universidad Torcuato Di Tella. p. 37.

⁵¹ *Metalurgia*, diciembre de 1948, p. 3-5.

llevado al pleno empleo e, incluso, a la falta de obreros disponibles. Esta situación estructural, sumada a la inflación y a las demandas colectivas promovidas por los sindicatos, había empujado los salarios hacia arriba. El fomento de la inmigración y el combate a la inflación, protagonizados ambos por el gobierno peronista, eran medidas pensadas para normalizar la tendencia alcista. Sin embargo, se afirmaba en el texto, quedaba en pie la última y más artificial de las causas: las demandas sindicales desmedidas. Las condiciones de escasez de mano de obra, el poder de absorción del mercado y el apoyo de ciertos funcionarios hacían que los dirigentes sindicales se encontrasen en las mejores condiciones posibles; esta situación permitía que, cada seis o siete meses, se presentara un nuevo petitorio que «supera los límites extremos que en el anterior parecían absurdos».⁵³ Este era el panorama en marzo de 1949, momento en el que se debía volver a negociar el convenio.

En el marco de esa negociación, las demandas obreras eran aumentos de sueldos, modificación de las clasificaciones, salarios semejantes entre oficiales y operarios, y la puesta en funcionamiento de la tarjeta de producción controlada diariamente por el obrero, el patrón y la comisión interna, entre otras. Ante esto, la posición inicial de la patronal era que no podía haber aumento de ningún tipo. En primer lugar, porque ya no existía un margen de ganancia que pudiera absorberlo; en segundo lugar, porque, en caso de permitirse que fueran trasladados a los precios, un incremento de estos disminuiría la capacidad de compra del mercado⁵⁴.

En la reunión del 11 de mayo, luego de que la patronal volviera a afirmar que no podría haber aumento de salarios, la UOM intimó a los industriales a allanarse a la discusión de los salarios dentro de un término de cinco días. Si su postura no cambiaba, la UOM tomaría las medidas necesarias para llegar a una solución. El día 16, la patronal reafirmó lo antedicho y consideró que no era imprescindible un nuevo aumento, pero que, en caso de darse, aguardaría el pronunciamiento del Consejo Económico Nacional (CEN) acerca de la posibilidad de trasladarlo a los precios. La representación obrera estimó que esta respuesta suponía el cierre de la gestión conciliadora y que les correspondía a los industriales toda la responsabilidad de la situación presente por su «obstinada intransigencia».⁵⁵ Ese día, mientras las negociaciones se interrumpían, los industriales presentaron una nota a Ramón A. Cereijo, presidente del CEN. En el texto, expusieron su posición y sus fundamentos respecto a los tres puntos del petitorio en los que no se podían hacer concesiones: tarjeta de producción, modificación

⁵² *Metalurgia*, diciembre de 1948, p. 3-5.

⁵³ *Metalurgia*, marzo de 1949, p. 3.

⁵⁴ *Metalurgia*, marzo de 1949, p. 3.

⁵⁵ *Metalurgia*, mayo de 1949, pp. 7-10.

de clasificaciones y aumentos de las remuneraciones absorbidas por las ganancias. Respecto a esto último afirmaron:

Condenar la legitimidad de la ganancia de la empresa equivale a desconocer la función social del beneficio como fuente de la ampliación del aparato productivo, ya que el aumento del aparato material de producción permite absorber el aumento de población apta para ingresar en las filas de la manufactura. De manera que la ganancia desempeña, además, una función de equilibrio social de la más alta importancia (...) Sin ganancias no hay posibilidad de industrializar el país y debilita su pujanza y su independencia económica⁵⁶

Una vez firmado el acuerdo, la CAIM junto con otras cámaras presentó una nueva nota en la que solicitaban que se acordara un porcentaje de aumento sobre los precios de venta, en función del incremento de la mano de obra. Finalmente, solo consiguieron trasladar hasta un 10 % de la incidencia que los sueldos, jornales y cargas sociales tuviesen en el precio final. Esta fue la tesitura de todos los convenios metalúrgicos que siguieron durante la primera presidencia: aumentos salariales, traslado parcial a los precios y ningún avance patronal ni sindical en cláusulas productivistas y de control fabril.⁵⁷ En este sector se mantuvo el status quo alcanzado durante los primeros treinta meses de Perón en el gobierno.

La situación en la industria textil fue diferente. En las negociaciones de los convenios colectivos se priorizaron los objetivos patronales productivistas por encima de las mejoras en las condiciones de trabajo del gremio. Al profundizarse las brechas económicas y productivas entre metalúrgicos y textiles, se distanció aún más la naturaleza de sus convenios. En un clima de crisis del sector, los objetivos sindicales fueron convirtiéndose en mucho más defensivos. Lo fundamental era evitar el desempleo textil; era tiempo de asegurar los niveles de ocupación.

Existía un compromiso sindical explícito por mantener los niveles de actividad textil. Por eso, los convenios firmados en 1950 incluían artículos relacionados con la campaña de racionalización y productividad que empezaba a tomar fuerza. En algunos de ellos, incluso, se ataba el incremento salarial al desempeño; en realidad, al aumento del ritmo de trabajo.⁵⁸

⁵⁶ *Metalurgia*, mayo de 1949, pp. 7-10. Aquiles Merlini, por su parte, afirmaba: «Debemos rebajar sustancialmente el costo de la mano de obra (...) debemos rebajarla estabilizando los sueldos y salarios y aumentando el rendimiento y las asistencia al trabajo; aboliendo huelgas injustificadas y trabajos a desgano; restableciendo en fábricas y talleres la sana disciplina.» *Orientación*, 15 de junio de 1949.

⁵⁷ Schiavi, 2013.

⁵⁸ *Gaceta textil*, noviembre de 1950, p. 26.

Un año después, en octubre de 1951, las cámaras empresarias textiles y la Asociación Obrera Textil rubricaron un acuerdo general por el cual se ponía en práctica una «prima a la actividad», semejante a la suscripta en 1948. Algunos de los representantes gremiales que lo firmaron fueron Antonio Hermida y José Grioli, sus dos principales dirigentes por entonces⁵⁹. Según consta en el acta de la reunión, estos afirmaron que los obreros textiles, haciéndose eco de las exhortaciones presidenciales, habían comprometido sus esfuerzos y concretado en hechos sus propósitos de contribuir a una producción cualitativa y cuantitativamente a tono con tales directivas. Para consolidar esta tarea, era necesario arbitrar un justo y adecuado estímulo:

...un sistema de compensación que habrá de significar un indudable acto de justicia y que posibilitará mayores ingresos a todos los obreros que, conscientes de su decisivo papel en el proceso de producción contribuyan con su asiduidad y contracción que es en definitiva mayor eficiencia, a la elevación social-económica de nuestro país.⁶⁰

La «prima a la actividad» era individual y consistía en un premio del 30 % de la remuneración que cada obrero percibía. Se gozaba de este beneficio siempre que se trabajase de manera integral y efectivamente los días y el horario de los períodos indicados por el empleador. No tenía derecho a gozar del premio quien no cumpliera con lo anterior, aunque su ausencia fuese motivada por causas ajenas a su voluntad, como enfermedades y accidentes inculpables, por ejemplo. Su objetivo era evitar el ausentismo y el «mañerismo».

A diferencia del caso metalúrgico, la dirigencia textil fue condescendiente con el sector patronal, y aceptó medidas pro racionalización y productividad que la UOM había desechado. Se veía más comprometida con el mantenimiento de los niveles de empleo que con las mejoras en las condiciones de trabajo.

El giro en la política económica en 1952 le dio a la discusión productivista una centralidad mayor.⁶¹ El ejemplo paradigmático fue el Congreso Nacional de la Productividad y el Bienestar Social de marzo de 1955. En los años finales del peronismo una vez más el eje fue la producción, la inflación y como estos factores impactaban en la vida de los trabajadores. En términos generales, el movimiento sindical se mantuvo firme en la defensa de las prerrogativas ganadas en los lugares de trabajo, y en la necesidad de que el capital ajuste sus ganancias e invierta más en pos de conseguir mayores niveles de producción. Ambas cuestiones se vinculaban directamente con un factor político: la defensa del bienestar social, tanto para el trabajador-productor como para el trabajador-consumidor.

⁵⁹ La Asociación Obrera Textil renovó en reiteradas ocasiones su dirigencia en estos años. Tuvo cinco secretarios generales en diez años. Schiavi, 2013.

⁶⁰ *Gaceta textil*, octubre de 1951, p. 3.

⁶¹ Bitran, 1994.

A modo de cierre

Lo analizado demuestra que la producción y la inflación estuvieron en la agenda desde un comienzo, en la discusión entre sindicatos y cámaras empresarias. No solo fueron temas de agenda si no que permanentemente se las presentaba entrelazadas; lo hacían tanto los industriales cómo las asociaciones sindicales. Mientras la primer cuestión ha sido analizada en profundidad en la historiografía argentina; la segunda no ha ganado la atención del campo.

Durante los años peronista, hubo cierto consenso sobre que para paliar la inflación, para evitar la carestía de los productos, para incrementar el bienestar social, era necesario alcanzar mayores niveles de producción (también controlar la distribución).⁶² La cuestión fue definir como llegar a ese objetivo; si mediante un mayor control obrero de la producción o con una restitución del poder de los industriales en sus plantas. Esta puja se expresó en las negociaciones colectivas y en las tensiones que empresas y comisiones internas tenían en cada lugar de trabajo.

Cómo se definía esta contienda dependía de las relaciones de fuerza. El poder que la UOM logró en esos años quedó demostrado en este caso. En textiles, en cambio, la crisis de la industria más ciertas debilidades sindicales llevaron a que rápidamente se impusieran cláusulas productivistas, las cuales buscaban disciplinar a la mano de obra y alcanzar mayores ritmos de trabajo sin grandes inversiones.

Como se deslizó arriba, este es un texto de transición. Muchas de las afirmaciones vertidas se desprenden de la investigación realizada en nuestra tesis doctoral. Sin embargo, de ellas surgen nuevos interrogantes vinculados a nuestro nuevo tema de investigación: el accionar sindical en la esfera del consumo obrero.

Este texto da cuenta que desde un comienzo esa esfera estuvo presente en el discurso y el accionar de los sindicatos peronistas. También que desde un comienzo se lo entendió como algo ligado a la esfera de la producción, como dos caras de una misma moneda. Se observa claramente en el discurso sindical que ambas cuestiones (el poder sindical y el consumo obrero) eran ejes claves en la identidad peronista, expresiones de la justicia social, factores de un nuevo tipo de ciudadanía. De estas afirmaciones se desprenden múltiples interrogantes, los cuales analizaremos en próximos trabajos.

⁶² Forma parte de nuestra agenda de investigación futura analizar en mayor profundidad los matices en las definiciones; entre la definición de los industriales más en términos de inflación, y la de los trabajadores, en términos de carestía de los productos.

Fuentes

Censo Industrial de 1946. IV Censo General de la Nación.
El Cronista Comercial, periódico
El Laborista, periódico
Gaceta Textil, revista de cámara empresaria
La Época, periódico
La Hora, periódico
Metalurgia, revista de cámara empresaria
Orientación, publicación del Partido Comunista
Revista Trabajo y Previsión, publicación de la Secretaría de Trabajo y Previsión

Bibliografía

Acha, Omar, 2008, *Las huelgas bancarias, de Perón a Frondizi, 1945-1962: Contribución a la historia de las clases sociales en la Argentina*. Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.

Baily, Samuel, 1985, *Movimiento obrero, nacionalismo y política en la Argentina*. Buenos Aires, Hyspamérica.

Basualdo, Eduardo, 2006, *Estudios de historia económica argentina: Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.

Belini, Claudio, 2009, *La industria peronista: 1946-1955, políticas públicas y cambio estructural*. Buenos Aires, Edhasa.

Bitran, Rafael, 1994, *El Congreso de la Productividad*. Buenos Aires, El Bloque.

Bourde, Guy, 1987, *La classe ouvrière argentine, 1929-1969*. Paris, L'Harmattan.

Contreras, Gustavo, 2007, *El peronismo obrero. La estrategia laborista de la clase obrera durante el gobierno peronista. Un análisis de la huelga de los trabajadores frigoríficos de 1950. PIMSA 2006*.

Coriat, Benjamin, 1993, *El taller y el cronómetro: Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción de masa*. México, Siglo Veintiuno Editores.

Del Campo, Hugo, 1983, *Sindicalismo y peronismo: Los comienzos de un vínculo perdurable*. Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Di Tella, Torcuato, 2003, *Perón y los sindicatos: El inicio de una relación conflictiva*. Buenos Aires, Ariel.

Dorfman, Adolfo, 1970, *Historia de la industria argentina*. Buenos Aires, Solar/Hachette.

- Doyon, Louise, 2006, *Perón y los trabajadores: Los orígenes del sindicalismo peronista, 1943-1955*. Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editora Iberoamericana.
- Elena, Eduardo, 2011, *Dignifying Argentina: Peronism, citizenship, and mass consumption*. Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- Ferraro, Nicolás & Schiavi, Marcos, 2011, «La resistencia obrera en el largo plazo: racionalización industrial y luchas obreras en una coyuntura crítica (1954 – 1956). El caso metalúrgico» *H-industri@. Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas de América Latina*. Año 6 – N° 11.
- Ferrer, Aldo, 1963, *La economía argentina: Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Gerchunoff, Pablo, & Llach, Lucas, 2010, *El ciclo de la ilusión y el desencanto: Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires, Emecei.
- Germani, Gino, 1962, *Política y sociedad en una época de transición: De la sociedad tradicional a la sociedad de masas*. Buenos Aires, Editorial Paidós.
- Horowitz, Joel, 2004, *Los sindicatos, el Estado y el surgimiento de Perón: 1930-1946*. Caseros, Universidad Nacional de Tres de Febrero.
- James, Daniel, 1981, Racionalización y respuesta de la clase obrera: contexto y limitaciones de la actividad gremial en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 21, 83.
- Katz, Jorge, 1967, Características estructurales del crecimiento industrial argentino. 1946-1961. *Desarrollo Económico*, 7, 26.
- Little, Walter, 1979, La organización obrera y el Estado peronista, 1943-1955. *Desarrollo Económico*, 19, 75.
- Milanesio, Natalia, 2013, *Workers go shopping in Argentina: The rise of popular consumer culture*. Albuquerque, University of New México.
- Murmis, Miguel, & Portantiero, Juan Carlos, 1972, *Estudios sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.
- Organización Internacional del Trabajo, 1952, Los salarios en la industria textil: estudio internacional. Ginebra, OIT.
- Peña, Milciades, 1986, *Industrialización y clases sociales en la Argentina*. Buenos Aires, Hyspameirica.
- Rougier, Marcelo, & Schvarzer, Jorge, 2006, Las grandes empresas no mueren de pie: el (o)caso de SIAM. Buenos Aires, Grupo Editorial Norma.
- Schiavi, Marcos, 2011, «Aproximaciones a la huelga metalúrgica de 1947» en Basualdo, Victoria (coord.), *La clase trabajadora en la Argentina del siglo XX: experiencias de lucha y organización*. Buenos Aires, Cara o ceca.

Schiavi, Marcos, 2013, *El poder sindical en la Argentina peronista (1946-1955)*. Buenos Aires, Imago Mundi.

Schvarzer, Jorge, 1996, *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires, Planeta.

Torre, Juan Carlos, 1990, *La vieja guardia sindical y Perón: Sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires, Sudamericana.

Anexo

Cuadro N°1

Salario nominal, costo de vida y salario real en el peronismo (1943=100)								
	Salarios nominales			Costo de vida en Buenos Aires		Salarios reales		
	Obrero calificado	Peón	Salario más ventajas sociales	Con alojamiento	Sin alojamiento	Obrero calificado	Peón	Salario más ventajas sociales
1943	100	100	100	100	100	100	100	100
1944	104,9	107,4		99,7	102,6	105,2	107,7	
1945	116,5	117,6		119,4	119,9	97,6	98,5	
1946	129,1	133,8	149,9	140,5	145,2	91,9	95,2	106,7
1947	168	172,1	218,3	159,5	168,1	105,3	107,9	136,9
1948	225,2	245,6	311,5	180,4	193,1	124,8	136,1	172,7
1949	248,5	305,9	388	236,5	259,8	120,3	129,3	164,1
1950	337,9	375	475,6	296,5	330,8	113,8	126,3	160,2
1951	384,5	447,1	567,1	405,8	461,5	94,8	110,2	139,7
1952	498,1	573,5	750,3	562,9	649,8	88,5	101,9	133,3
1953	521,4	598,5	783	585,3	676,5	89,1	102,3	133,8
1954	586,4	701,5	917,8	607,5	703,1	87,8		151,1
1955	599	722,1	944,7	682,3	793	108,9	105,8	138,5

Fuente: Bourde, *op. cit.* p. 847.