

GOLPEADOS PERO DE PIE. RESURGIMIENTO SINDICAL Y NEOCORPORATIVISMO SEGMENTADO EN ARGENTINA (2003-2007)*

por Sebastián Etchemendy** y Ruth Berins Collier***

En febrero de 2006, trabajadores del petróleo en huelga bloquearon por dos semanas el acceso a las instalaciones de la multinacional Repsol en Las Heras, un enclave petrolero en la Patagonia argentina. La detención de un dirigente sindical dio lugar a una masiva manifestación en la puerta de la delegación policial local, que terminó en una batalla callejera y la muerte de un policía. La principal demanda de los huelguistas era una reducción del impuesto a las ganancias sobre el sueldo de los trabajadores. Después de la huelga, el gobierno accedió a aumentar el sueldo mínimo imponible. En febrero de 2005, los trabajadores de los subterráneos de Buenos Aires, luego de varios episodios de conflicto, mantuvieron una huelga de una semana provocando caos en el tránsito. La medida de fuerza se aplacó sólo cuando el sindicato obtuvo un aumento salarial del 44 por ciento (*Página 12*, 11/02/2005). Un año después, los mismos trabajadores de subtes iniciaron una huelga para exigir la incorporación al convenio colectivo del transporte de los empleados de las empresas subcontratadas (seguridad, limpieza y otros). Luego de un conflicto que se prolongó por tres días y de diversas rondas de negociación, la mayoría de esos trabajadores fue directamente contratada por la empresa, Subterráneos de Buenos Aires, percibiendo así mayores beneficios bajo el Convenio Colectivo de empleados de transporte de pasajeros (*El Cronista Comercial*, 11/05/2006). En mayo de 2006, Firestone y el Sindicato Único de Trabajadores del Neumático cerraron un pe-

* Publicado en *Politics and Society*, Vol. 35, Nº 3, septiembre de 2007. Reproducido aquí con el permiso de los autores y de *Politics and Society*. Los autores agradecen los valiosos comentarios de Katrina Burgess, Teri Caraway, Adam Cohon, Rosalía Cortés, Benjamin Lessing, Candelaria Garay, M. Victoria Murillo, Andrés Schipani, Juan Carlos Torre y David Trajtemberg.

** Profesor del Departamento de Ciencia Política y Estudios Internacionales de la Universidad Torcuato Di Tella. E-mail: setchemendy@utdt.edu.

*** Profesora del Departamento de Ciencia Política de la Universidad de California, Berkeley. E-mail: rcollier@berkeley.edu.

ríodo de relaciones conflictivas firmando un acuerdo en el Ministerio de Trabajo por el cual los trabajadores obtuvieron un tercio de los beneficios que excedieran el 6 por ciento de las ventas anuales después de impuestos. Más aún, los primeros meses de 2006 y 2007 fueron testigos de una generalizada ronda de negociaciones salariales centralizadas a nivel de cúpula en la mayoría de los sectores de la industria y los servicios. A través de pactos neocorporativos, líderes sindicales nacionales, asociaciones empresarias y gobierno llegaron a acuerdos sobre salarios sectoriales y sobre salario mínimo de la economía.

Estas imágenes de revitalización sindical en Argentina habrían sido impensables no sólo en la década de 1990, sino también hace unos pocos años, en el contexto de la crisis económica-financiera de 2001-2002 y los meses subsiguientes. En los años noventa, los sindicatos se vieron sustancialmente debilitados y desmovilizados por el ajuste económico, los despidos masivos y la flexibilización laboral. Con la crisis de 2001-2002, el *locus* del conflicto social y los debates sobre política laboral parecía residir no ya en el sector formal de la clase obrera, sino en los sectores informales en crecimiento, cuyo tamaño relativo en Argentina llegó a equipararse por primera vez con aquél más comúnmente presente en América Latina. En este contexto, pareció que la iniciativa había sido ganada por las organizaciones de desempleados que protagonizaron masivas manifestaciones callejeras. El resurgimiento del conflicto de clase en Argentina luego de 2003 es, por lo tanto, notable al menos por dos razones. En primer lugar, los trabajadores que lo promueven no son los más afectados por la crisis, ni los que reaccionan ante ella, esto es, los desempleados o trabajadores del sector informal que tomaron las calles en 2001-2002. Son más bien aquellos pertenecientes al relativamente privilegiado sector formal, que en casos como los trabajadores de los subterráneos, de la industria automotriz, del petróleo o del neumático, perciben un ingreso considerablemente *por encima* del salario medio. Como un funcionario del Ministerio de Trabajo expresó recientemente, “Hace unos años, teníamos piqueteros manifestándose acá en frente al Ministerio todo el tiempo. Ahora son los sindicatos los que están acá todos los días”¹. En segundo lugar, los trabajadores del sector formal han retomado la ofensiva de manera general, no ya intentando retener los beneficios del pasado o defendiéndose contra los despidos, el desempleo y la flexibilización laboral, sino buscando activamente aumentos salariales, cobertura contractual, sindicalización de los trabajadores y distribución de las ganancias.

Estos desarrollos sorprenden a la luz de la abundante literatura que sugiere que la globalización, esto es, el aumento de la movilidad del capital y del comercio internacional, ha minado decisivamente el poder tanto institucional como de mer-

¹ Entrevista con un funcionario de alto nivel en el Ministerio de Trabajo, Argentina, mayo de 2006.

cado de los sindicatos. Esta literatura anticipaba que el impacto sería la descentralización de las relaciones de trabajo y el desarrollo de modos de regulación económica más cercanos al modelo americano de libre mercado, que al de las economías europeas más coordinadas. Ciertamente, la desaparición del neocorporativismo es un tema recurrente en la literatura reciente sobre sindicatos en Europa. Sin embargo, en la Argentina liberalizada post-ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones), ha emergido un “neocorporativismo segmentado” de nuevo cuño, que comparte ciertos rasgos del neocorporativismo de estilo europeo, específicamente, negociaciones a nivel de cúpulas entre el empresariado y sindicatos relativamente autónomos, organizados por un Estado liderado por un partido pro-sindical².

Este nuevo patrón de representación de intereses se aparta no sólo del modelo neoliberal de libre mercado, sino también de modalidades anteriores de representación de intereses en Argentina. El corporativismo estatal, la forma predominante de intermediación de intereses del sector laboral en Argentina y otros países de América Latina y Europa del Sur antes de la era neoliberal, mostraba una característica central. En Brasil, España, Portugal o México en la segunda mitad del siglo XX, o en Argentina durante el primer gobierno peronista de 1946-

² La literatura sobre (neo)corporativismo es vasta y las definiciones no son siempre uniformes. No obstante, la mayoría de los abordajes convergen en una definición del neocorporativismo como una modalidad de estructuración de grupos de interés y de formulación de políticas públicas en la cual a) las organizaciones sindicales y empresarias tienden a ser monopólicas y bastante centralizadas; b) las políticas con respecto al salario y otros aspectos se formulan en concertaciones tripartitas a nivel de cúpulas entre el Estado y los actores sociales, soslayando las instituciones legislativas y la representación territorial. La presencia de partidos favorables a, o basados en, los sindicatos en el gobierno fue frecuentemente vista como un factor que incrementaba la probabilidad de emergencia de arreglos neocorporativistas puesto que los sindicatos obtendrían recompensas estatales por su cooperación. El corporativismo estatal fue distinguido del tipo de corporativismo societal o neocorporativismo imperante en el norte europeo. Mientras que en el norte de Europa el corporativismo societal se desarrolló a partir de los sindicatos y sus partidos aliados, y fue más compatible con la autonomía del movimiento sindical y la democracia, en América Latina y el sur europeo el corporativismo estatal fue el resultado de la iniciativa del Estado y resultó en sustanciales niveles de regulación y control de los sindicatos, y ocasionalmente en su activación. Las referencias obligadas en esta materia son los trabajos de Schmitter (1982), Lange y Garrett (1986) y Collier y Collier (1979). Sobre la distinción entre corporativismo estatal y societal y las diferentes dimensiones del concepto, se recomienda ver el trabajo de Collier (1994). El neocorporativismo, en particular las negociaciones salariales a nivel confederal, ha sido crecientemente desafiado por la internacionalización económica; sin embargo, una abundante literatura, incluyendo el debate actual sobre las «variedades del capitalismo», señala la resiliencia (e incluso el resurgimiento) desde finales de la década de 1990 de negociaciones salariales y pactos sociales coordinados sectorialmente en varias partes de Europa (Regini, 2000, Rhodes y Molina 2002). Para una revisión más reciente de la trayectoria del concepto y la práctica, se recomienda consultar el trabajo de Streeck (2006).

1955, los sindicatos estaban ampliamente organizados y monitoreados desde arriba (aunque en diferentes grados). El grueso del movimiento sindical en los últimos años, sin embargo, ha sido relativamente autónomo del Estado, ejerciendo a menudo presión sobre los salarios y alentando la movilización sin la aprobación del gobierno. Expresado llanamente, el movimiento sindical en Argentina, a pesar de su alianza con el gobierno de Kirchner, está lejos de ser controlado desde arriba. Por el contrario, muestra una mayor autonomía que en el período pre-neoliberal tanto con respecto al Estado como con respecto al crecientemente fragmentado sistema de partidos. Esto contrasta con el patrón anterior de corporativismo estatal en América Latina en general, y en Argentina en particular, en el cual los sindicatos se encontraban integrados firmemente en las estrategias electorales de los partidos cuya base fundamental la constituían precisamente los sindicatos.

Por otro lado, el nuevo patrón de *neocorporativismo segmentado* se distingue de las formas de intermediación neocorporativistas en los países avanzados, principalmente por dos razones. Primero, y fundamentalmente, se encuentra “segmentado” ya que, dado el tamaño del sector informal, abarca solamente cerca del 40 por ciento de la clase trabajadora (esto es, la población económicamente activa) o del 60 por ciento de aquellos que perciben un salario³. Podría argumentarse que el corporativismo en América Latina siempre ha tenido esta forma segmentada, abarcando sólo el sector sindicalizado con diversos niveles de cobertura hacia el resto del sector formal. A pesar de que un extendido sector informal es un hecho relativamente nuevo en Argentina, constituye un rasgo perdurable del desarrollo en el resto de América Latina. Se enfatiza aquí la naturaleza segmentada del nuevo patrón porque subraya la diferencia con los países avanzados, para los cuales se aplica usualmente el término “neocorporativismo”.

En segundo lugar, a diferencia del neocorporativismo europeo tradicional, el acuerdo no se construye sobre la base del intercambio típico de modera-

³ De acuerdo a los datos de la EPH (Encuesta Permanente de Hogares), que cubre la población urbana, Argentina tenía para 2006 una PEA (Población Económicamente Activa) de 15,9 millones. De ellos, 14,4 se encuentran empleados. Entre los empleados, 11,6 millones pertenecen al sector privado (3,5 no perciben un salario, esto es, son autónomos/empleados en empresas familiares/propietarios; 4,03 son trabajadores registrados y 4,1 trabajadores no registrados) 2,3 millones son trabajadores del sector público y 0,4 son trabajadores beneficiarios de programas de empleo estatales. Las formas institucionales de negociaciones colectivas cubren ampliamente a los trabajadores registrados del sector privado y a la mayoría de los trabajadores del Estado, esto es, 6,3 millones de trabajadores, lo que representa el 40 por ciento de la PEA y el 60 por ciento de los perceptores de salarios (incluyendo a los trabajadores estatales). Los datos de la EPH pueden encontrarse en el *Boletín de Estadísticas Laborales*, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS), <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/bel/index.asp>.

ción salarial por política social hacia el sector formal. En el intercambio político con los sindicatos en la Argentina post-neoliberal, más que obtener “política social” el sindicalismo tradicional administra la puja distributiva en el contexto de un gobierno favorable, obteniendo aumentos reales de salario (compatibles con las metas inflacionarias del gobierno) y lo que puede denominarse como beneficios organizacionales y particularistas: cambios pro-sindicales en la legislación laboral, designaciones en la agencia estatal que supervisa el funcionamiento del sistema de obras sociales controlado por los sindicatos y beneficios particulares dirigidos hacia los sindicatos más grandes, como ser subsidios al transporte (camioneros) o designaciones en las comisiones directivas de las empresas re-nacionalizadas (agua y correos).

Resumiendo, definimos al *neocorporativismo segmentado* como una modalidad de negociaciones a nivel de cúpulas en las cuales sindicatos de carácter monopólico, asociaciones empresarias y el gobierno pactan un salario mínimo general y salarios sectoriales acordes a las metas de inflación, que se aplican sólo a una minoría sustancial de la fuerza de trabajo. La lógica del neocorporativismo segmentado ha reestablecido a los líderes sindicales como interlocutores cruciales del gobierno y las asociaciones empresarias en negociaciones salariales a nivel de cúpulas, ha incrementado la capacidad de movilización y las prerrogativas institucionales de los sindicatos y ha ayudado a grandes porciones de los trabajadores del sector formal a recomponer su nivel de salarios. Por otro lado, al neocorporativismo segmentado le falta el componente de política social que ha sido el sello de fábrica del neocorporativismo europeo⁴, componente que redujo históricamente las desigualdades *al interior* de la clase obrera, tanto a través del Estado de bienestar como de la reducción de la dispersión salarial. Los sindicatos argentinos propician *cierto nivel* de igualdad en tanto ayudan a los trabajadores formales a cosechar los beneficios del reciente crecimiento económico, pero esos beneficios permanecen confinados principalmente a esos trabajadores registrados, fortaleciendo la brecha entre quienes están afuera y dentro del sector formal del mercado de trabajo.

A grandes rasgos, luego de un período en el cual estuvo a la defensiva, el movimiento sindical ha resurgido como una fuerza importante representando a la clase obrera en el sector formal. Este resurgimiento del movimiento sindical, que se manifiesta en la reanudación de las huelgas y las negociaciones colectivas, redundó en un nuevo patrón de negociaciones tripartitas que llamamos neocorporativismo segmentado. Dos condiciones inmediatas para el retorno de

⁴ Desde luego, este componente de política social no era homogéneo en todas las economías políticas neocorporativas, siendo más universalista en los países escandinavos que en el resto de Europa continental.

los sindicatos en Argentina fueron el crecimiento del empleo, y el rol del Estado, esto es, la inauguración en 2003 de un gobierno que buscó el apoyo de los sindicatos. Sin embargo, el resurgimiento descansa también en otros dos factores de más largo plazo. En primer lugar, a diferencia de otros casos de reforma neoliberal profunda, la desindustrialización en Argentina *no* supuso un viraje de la producción hacia sectores que tradicionalmente no habían sido sindicalizados o eran difíciles de organizar (tales como las industrias intensivas en recursos naturales en Chile o la producción de tipo maquila en México). Por el contrario, los sectores que han crecido en el contexto de la liberalización del mercado y que conforman la nueva vanguardia del sindicalismo argentino, como los de alimentos, transporte y petróleo privado, a pesar de haber sido relativamente moderados durante la ISI, poseían altas tasas de sindicalización y engendraron tradicionales prácticas de negociación colectiva y militancia. Por lo tanto, pudieron activarse una vez que las reformas de mercado favorecieron su expansión. En segundo lugar, los sindicatos tradicionales fueron capaces de lograr en el curso de las reformas de la década de 1990 concesiones institucionales que contribuyeron a conservar lo que Wright (2000) denomina el poder asociacional de los sindicatos, específicamente, un marco para las negociaciones salariales centralizadas, el mantenimiento del monopolio a nivel de planta y la administración de las obras sociales para los trabajadores. Estos recursos institucionales pudieron ser utilizados en el contexto inmediato de la recuperación económica y de un gobierno más benevolente.

El caso argentino sugiere, entonces, que el posible resurgimiento del movimiento sindical en América Latina puede descansar en cuatro factores, de inmediato y de largo alcance, que son tanto económicos como políticos. De manera inmediata, en el corto plazo, la activación sindical responde a la condición del mercado de trabajo y a la estrategia política de construcción de coaliciones del gobierno de turno. No obstante, los factores estructural-económicos e institucionales de largo plazo también son importantes y devienen de la forma de adaptación previa al neoliberalismo: la naturaleza del giro hacia nuevos sectores económicos y el grado del cambio en el poder asociacional de los sindicatos que deriva de su regulación en la legislación laboral.

La primera parte del presente artículo discute el caso argentino a la luz de diferentes abordajes del estudio del sindicalismo en tiempos de globalización, particularmente en economías en vías de desarrollo. Se describe después el resurgimiento de los sindicatos en dos áreas: 1) el conflicto laboral y 2) la negociación colectiva, delineándose luego en mayor detalle la lógica del *neocorporativismo segmentado*. La segunda parte del artículo analiza este resurgimiento de los sindicatos como resultado de factores de largo plazo (preservación organizacional y

realineamientos sectoriales) y de corto plazo (un gobierno favorable a los intereses sindicales y cambios en el mercado de trabajo). En la conclusión, se analiza el lugar actual del sindicalismo en la economía política argentina en perspectiva histórica y comparativa, y los dilemas de la representación de la clase obrera en una sociedad fragmentada.

Un rompecabezas empírico: optimistas, pesimistas, sindicalismo de movimiento social y el caso argentino en la globalización

Se pueden distinguir tres corrientes principales en el estudio de los movimientos sindicales en las economías en vías de desarrollo en la era de la globalización: los optimistas, los pesimistas y aquellos estudiosos que se concentran en el surgimiento de un nuevo internacionalismo obrero o *sindicalismo de movimiento social* (Silver 2003, Rudra 2005). Los pesimistas han sido dominantes desde las últimas dos décadas del siglo XX en la literatura politológica y sociológica sobre sindicalismo. Esta visión probablemente se encuentra resumida de la mejor manera en el argumento de Howell y Daley (1992): el doble desplazamiento desde el Estado-nación, “hacia afuera” en dirección de la economía internacional y “hacia abajo” en dirección de la empresa, ha afectado adversamente al movimiento sindical⁵. La acrecentada movilidad del capital y los regímenes de libre comercio minan las políticas redistributivas tanto en países avanzados como en vías de desarrollo; la defunción del fordismo y el surgimiento de formas de producción más flexibles junto con la diversificación de las presiones competitivas han favorecido la descentralización, o más aún la individuación, de las relaciones laborales. El espacio para el tradicional “intercambio político” con los sindicatos, a través del cual negocian las condiciones en el mercado de trabajo y apoyan a partidos socialdemócratas o de base sindical en Europa y América Latina se ha ido achicando de manera creciente.

Esta visión pesimista encontró terreno fértil en los estudios de las economías de alto crecimiento del este asiático. El sindicalismo tuvo poco que decir en las recientes experiencias de crecimiento orientado al mercado en países como Corea, China o Malasia (Frenkel y Peetz 1998). Incluso donde el movimiento obrero adquirió mayor autonomía durante la democratización de las últimas dos décadas, como en Corea e Indonesia en Asia oriental, o Brasil y México en América Latina, en líneas generales el desempeño sindical en el mercado de

⁵ Para una visión más reciente en esta veta «pesimista», se recomienda ver el trabajo de Wallerstein y Bruce (2000).

trabajo en términos de negociación colectiva y/o capacidad de movilización en un contexto de aumento de la competencia económica ha sido muy modesto (Candland y Sil, 2001, Bensusán y Cook 2003, Caraway 2006). Argentina, donde el sindicalismo ha resurgido en las arenas de conflicto industrial, negociación colectiva y re-regulación *luego* de que la economía fuera sustancialmente liberalizada, marcha en contra de, al menos, las visiones pesimistas más radicales.

El abordaje optimista, centrado principalmente en la teoría Heckscher-Olin sobre el comercio internacional y expuesto por economistas, ve al mundo laboral en los países en vías de desarrollo como un ganador potencial en la internacionalización económica (Krugman y Venables 1995). De acuerdo con esta visión, la demanda de factores abundantes aumenta cuando se desmantelan las barreras para el comercio. Este cambio estructural puede inducir un aumento en la activación política del sector laboral en las economías con exceso de factor trabajo. Sin embargo, la dotación de factores difícilmente puede dar cuenta de la reciente combinación de apertura comercial y revitalización sindical en Argentina, donde el mercado de trabajo fue tradicionalmente más semejante al de los países avanzados que a la mayoría de los países latinoamericanos, debido a la ausencia de una economía campesina significativa y del consiguiente “ejército de reserva”. Si tuvo algún efecto la profunda liberalización comercial en Argentina, éste fue el de desafiar a un factor relativamente *escaso y protegido*, y no el de beneficiar a uno abundante.

Finalmente, para muchos autores la internacionalización económica requería un nuevo tipo de sindicalismo especialmente apto para las inevitables y periódicas crisis del capitalismo globalizado. Este nuevo sindicalismo es más democrático, pluralista y mejor predispuesto hacia la labor en la planta. Al mismo tiempo, está listo para trabajar en conjunto con movimientos sociales basados en los barrios donde reside la crecientemente fragmentada e informal clase trabajadora, y para establecer alianzas con movimientos sociales transnacionales o sindicatos extranjeros (Seidman 1994, Moody 1997, Mazur 2000, Evans 2005). Para muchos, “la visión apropiada para la era de la globalización es la del sindicalismo de movimiento social” (Moody 1997: 19) del tipo del recientemente desarrollado en Brasil y Sudáfrica, un tipo de sindicalismo que tiende puentes hacia, y hace causa común con, las asociaciones del sector informal. No obstante, el principal protagonista del resurgimiento del trabajo en la Argentina post-liberal no es de ese tipo, sino principalmente el sindicalismo peronista tradicional de la CGT (Confederación General del Trabajo), esto es, un movimiento sindical muy jerárquico, escasamente pluralista y basado en monopolios sectoriales, con pocos vínculos con el sector informal o movimientos sociales nacionales e internacionales.

Por cierto, en Argentina una de las dos confederaciones nacionales, la relativamente nueva CTA (Central de los Trabajadores Argentinos), se encuentra más cercana a la lógica del sindicalismo de movimiento social. Nacida como una escisión por izquierda de la CGT durante la reforma neoliberal, hacia fines de la década de 1990 se expandió para cobijar grupos en el sector informal a través de alianzas con organizaciones barriales (Palomino 2003). Sin embargo, su papel en el reciente resurgimiento de la movilización y las negociaciones colectivas, y en la puja distributiva por el salario, ha sido menor. Es más, aunque la CTA continúa propiciando la movilización y la organización del sector informal⁶, el liderazgo de la principal organización de pobres y desempleados informales, la FTV (Federación de Tierra y Vivienda), ya no participa en el comité ejecutivo de la CTA y se sumó al gobierno de Kirchner. Hacia 2006, la CTA se encontraba probablemente desarticulada en comparación con los primeros años de la década de 2000, con su liderazgo dividido en torno a si brindar o no su apoyo al gobierno, y su proyecto de crear un partido de los trabajadores paralizado (Svampa 2007). Especialmente cuando uno mira los intercambios económicos en el mercado de trabajo, los sindicatos tradicionalmente corporativos, más que el sindicalismo de movimiento social, han estado a la ofensiva en la Argentina del período post-2003. En resumen, en contra de la visión pesimista, al sindicalismo le ha ido inesperadamente bien en la Argentina post-liberal, pero no por las razones que ambos tipos de optimistas, los economistas del comercio o los impulsores del “sindicalismo de movimiento social”, hubieran previsto.

El resurgimiento de los sindicatos también es sorprendente considerando tendencias locales más recientes. En la década de 1990, el país atravesó uno de los más profundos procesos de liberalización económica en países en vías de desarrollo, que fue acompañado por un dramático aumento sin precedentes del desempleo (nunca debajo del 15 por ciento entre 1995 y 2004) y el sector informal (que creció hasta abarcar a alrededor de la mitad de la fuerza de trabajo). A nivel político, el sindicalismo tradicional, otrora dominante dentro del partido peronista o Partido Justicialista, fue crecientemente marginado por nuevos liderazgos, que transformaron al peronismo, un partido que fue de base sindical, en una maquinaria clientelar-territorial bien aceptada (Levitsky 2003). Como ha señalado Juan Carlos Torre (2004), durante las últimas dos décadas, la democratización y las reformas de mercado han socavado los dos pilares del poder sindical en el período de posguerra, es decir, la centralidad de los sindica-

⁶ De hecho, investigaciones recientes muestran que la relación de la CTA y sus sindicatos asociados de maestros y empleados del Estado con organizaciones barriales y populares continúan siendo importantes (Garay 2006).

tos como representantes del partido peronista en escenarios autoritarios o semi-democráticos, y un mercado de trabajo históricamente cercano al pleno empleo.

El resurgimiento del poder de movilización de los sindicatos

El primer aspecto del resurgimiento sindical es el hecho de que las organizaciones de trabajadores han recuperado su capacidad para la movilización y la confrontación. Los trabajadores argentinos han recurrido a un variado repertorio de acción: trabajadores automotrices cortaron la principal autopista del norte de Buenos Aires en el transcurso de una disputa salarial; trabajadores de la industria de la alimentación cortaron una importante ruta nacional para protestar por despidos; petroleros y camioneros impidieron el acceso a refinerías y depósitos de granos; trabajadores de los subterráneos permitieron a los pasajeros viajar gratis u obstruyeron las vías con sus cuerpos como forma de protesta. Al mismo tiempo, las huelgas, la forma más tradicional de acción industrial, han aumentado de manera general desde 1997, alcanzando su cenit en 2005, el año más conflictivo desde que se lanzaron las reformas de mercado en 1991 (Gráfico 1)⁷. En ese año, el crecimiento económico, que se había retomado en 2003, se consolidó y se abrieron importantes rondas de negociaciones colectivas de salarios en los sectores industriales y de servicios de mayor tamaño.

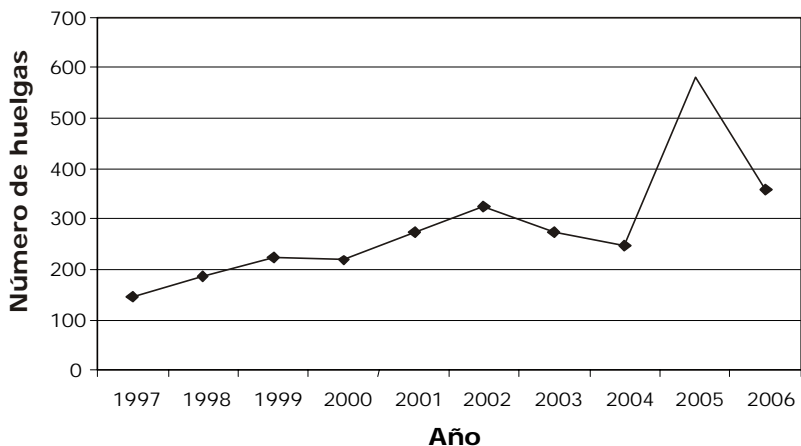
La crisis económica de 2001-2002 provocó una masiva ola de protesta y conflicto social, pero los sindicatos no lideraron la mayoría de estas protestas. Ciertamente, comenzó a parecer que un fenómeno nuevo había desplazado al sindicalismo en términos de conflicto social, y ese fue el movimiento *piquetero* de los desempleados⁸. Sin embargo, para 2004, el conflicto liderado por los sindicatos se volvió nuevamente la forma dominante de confrontación de la clase obrera (Gráfico 2)⁹.

⁷ CISI (Consultora de Investigación Social Independiente) es una organización independiente que ha estado midiendo la actividad huelguística y otras formas de confrontación social en Argentina desde 1991. Su base de datos está basada en seis diarios nacionales, *Clarín*, *El Cronista Comercial*, *Crónica*, *La Nación*, *Página 12* y *El Diario Gremial* (un periódico dedicado a noticias vinculadas con los sindicatos). Obviamente, a pesar de no ser perfecta (muchos conflictos no llegan a los medios nacionales), la medición del conflicto laboral a partir de los diarios es común en los estudios laborales (Silver 2003).

⁸ Para diferentes interpretaciones del surgimiento del movimiento de desempleados en Argentina, se recomienda ver los trabajos de Garay (2008), Svampa y Pereyra (2003) y Delamata (2004).

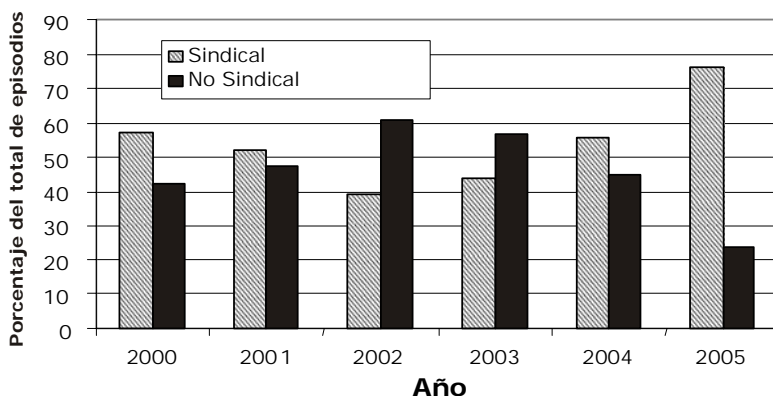
⁹ La fuente es la base de datos de la CISI. Según esta base, el *conflicto liderado por los sindicatos* o *conflicto laboral* supone: 1) huelgas, 2) manifestaciones callejeras de los sindicatos, 3) declaraciones formales de «alerta» de los sindicatos, 4) toma de los lugares de trabajo, 5) corte de ruta o calles

GRÁFICO I
Huelgas en Argentina (1997-2006)



Fuente: Base de datos del CISI.

GRÁFICO 2
Conflicto social sindical y no sindical



Fuente: Base de datos del CISI.

liderado por los sindicatos, o asamblea en el lugar de trabajo, y 6) otras formas de protesta tales como el impedimento del acceso a la fábrica o el encadenamiento de los trabajadores a las instalaciones. En tanto, el *conflicto social no liderado por los sindicatos* supone manifestaciones callejeras o disruptivas por parte de cualquier grupo, sea una organización de desempleados, una asociación barrial, un partido o grupo político, una organización estudiantil, etcétera.

El aumento en el conflicto social no motorizado por los sindicatos fue una respuesta a la crisis económica más profunda de Argentina: en 2002 el sistema financiero colapsó, se confiscaron los depósitos bancarios del público, el gobierno lanzó una devaluación del 300 por ciento, el PIB cayó el 15 por ciento, el desempleo escaló hasta el 25 por ciento y el nivel de pobreza alcanzó al 54,3 por ciento de los hogares¹⁰. Ese año fue, en concordancia, el pico en términos de episodios de confrontación social no liderados por los sindicatos, incluyendo a manifestantes de clase media: los ahorristas tomaron las calles para protestar por la confiscación de depósitos, las organizaciones de desempleo activadas en los años precedentes demandaron compensación social, y las asambleas vecinales beligerantes continuaron movilizándose con posterioridad a la caída del gobierno de De la Rúa en diciembre de 2001. Sin embargo, cuando la economía retomó el crecimiento después de 2002, el activismo de clase media menguó —los depósitos fueron devueltos en bonos garantizados por el Estado y las asambleas barriales perdieron impulso—. Los programas sociales dirigidos hacia los desocupados se expandieron considerablemente, y parte de las organizaciones de los desocupados fueron integradas al gobierno de Kirchner con posterioridad a las elecciones de 2003. Consecuentemente, en un ambiente de crecimiento económico y de declive del salario real, el *locus* de la confrontación se desplazó progresivamente hacia la arena de la acción industrial.

Cuatro puntos distinguen el resurgimiento del conflicto laboral desde 2003. En primer lugar, se trasladó considerablemente hacia los trabajadores del *sector privado*. La renovada militancia entre los trabajadores del sector privado es sorprendente, puesto que frecuentemente tienden a ser menos combativos que los trabajadores del Estado —particularmente en Argentina—. Los trabajadores estatales por lo general son más propensos al conflicto porque disfrutan de una mayor protección contra los despidos y se encuentran a salvo frente a las presiones competitivas del comercio internacional; además la ideológicamente más radical CTA tiene su bastión precisamente entre los empleados públicos (representa a cerca de la mitad de los trabajadores del Estado nacional y predomina en el sector público provincial) y los maestros. A pesar de que en 2005 los trabajadores del Estado todavía lideraban la mayoría de los conflictos, su activismo había disminuido ligeramente desde la crisis de 2001-2002, mientras que el activismo había aumentado casi un 50 por ciento dentro del sector privado, donde los sindicatos peronistas tradicionales son hegemónicos. En 2006, en el contexto de un declive general respecto a 2005 en el conflicto sindical, el activismo

¹⁰ Datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Ministerio de Economía, Argentina, disponibles en: www.idec.mecon.ar.

de los trabajadores estatales cayó cerca de la mitad, mientras que por primera vez desde 2002 (y probablemente desde comienzos de la década de 1990) el activismo entre los trabajadores del sector privado sobrepasó al de los trabajadores estatales, aumentando un 20 por ciento respecto a 2002 (Cuadro 1).

CUADRO I
Episodios de conflictividad laboral en Argentina, 2002-2005

	2002	2005	2006	% de Crecimiento 2002-2006
Trabajadores Estatales	765	700	340	-56%
Trabajadores del Sector Privado	291	430	346	+20%

Fuente: Base de datos del CISI.

En segundo lugar, las causas de la conflictividad laboral también han cambiado. En 2001, en plena recesión y con un gobierno no peronista y poco amigable, la mayor parte de las disputas sindicales se originaron en torno a decisiones de políticas públicas adoptadas por funcionarios del Estado (por ejemplo, una manifestación en contra del proyecto de reforma laboral de la Alianza) o en respuesta al ajuste (reducción de personal o cierre de fábricas) (Cuadro 2). Hacia 2004-2005, en el contexto de un gobierno más amigable y de crecimiento económico, la conflictividad laboral aumentó un 50 por ciento por encima del nivel de 2000. No obstante, el conflicto se restringió a ciertas condiciones en el mercado de trabajo: disputas salariales (un aumento del 200 por ciento entre 2000 y 2005) y sobre condiciones de trabajo (un aumento del 17 por ciento) fueron los únicos dos tipos de conflicto que aumentaron con respecto a 2001. En tanto, la acción industrial vinculada con las decisiones del Estado y el ajuste mermaron en el mismo período.

En tercer lugar, las huelgas fueron de naturaleza económica, con muy pocas huelgas políticas. Pocas huelgas multisectoriales se produjeron en el período 2003-07. Tanto la CGT (aliada con el gobierno) como la más progresista CTA se abstuvieron de convocar a huelgas generales contra la administración de Kirchner¹¹. Casi todos los conflictos durante 2005 fueron sectoriales, regionales o a nivel de la empresa. Finalmente, el conflicto ha marchado al ritmo de los pactos tripartitos entre gobierno, empresarios y trabajadores, y disminuyó una

¹¹ En abril de 2007 la CTA convocó a una huelga nacional, que fue acompañada por un paro nacional de 1 hora, en respuesta al asesinato policial de un manifestante en el contexto de una huelga de maestros en la provincia de Neuquén. Sin embargo, la huelga apuntaba al gobernador derechista de Neuquén, antes que al gobierno nacional.

vez que se alcanzaron la mayor parte de los acuerdos salariales sectoriales en la primera mitad de 2006 y 2007.

CUADRO 2

Fuentes de conflictividad laboral 2000-2005, como porcentajes del total de conflictos laborales

Fuentes de Conflictividad Laboral	Gov. de la Alianza		Gov. de Kirchner		% Crecimiento 2000-2005
	2000	2001	2004	2005	
Salarios	25,3	35,9	62,6	76,3	201,6
Decisiones políticas/Estatales	49,5	47,2	16,5	11,9	-76,0
Cierre de Fábricas/Plantas	10,7	5,8	5	1,6	-85,0
Reducción de Personal	10,3	8,9	10,3	5,3	-48,5
Condiciones Laborales	4,1	2,1	5,7	4,8	17,1
Otros	0	0,2	0	0,2	
Total	100	100	100	100	
Total de Episodios de Conflictividad Laboral	774	1107	1130	1139	47,2

Fuente: Base de Datos del CISI.

Resumiendo, el resurgimiento de la confrontación por parte de la clase trabajadora en el período 2002-2006 tiene una serie de rasgos específicos: ha aumentado marcadamente con respecto al último período de ajuste de la década de 1990, y los sindicatos del sector formal y, crecientemente, sindicatos del *sector privado* (donde los sindicatos peronistas tradicionales son dominantes) se han posicionado nuevamente al frente del conflicto social en comparación a grupos más nuevos, como el movimiento de los trabajadores desocupados (piqueteros), cuyo nivel de actividad ha declinado recientemente. Con todo, en contraste con otros períodos conflictivos como el de la segunda mitad de la década de 1980, o el de 2000-2002, la efervescencia sindical se ha concentrado principalmente en disputas salariales y condiciones laborales, y ha mermado luego de los pactos salariales de 2006 y 2007. En otras palabras, el activismo sindical se ha dirigido al sector empresarial y no contra el gobierno.

Negociaciones colectivas

Además de la capacidad para la confrontación, el resurgimiento sindical se vio reflejado en las arenas de la negociación colectiva y el salario. Contraria-

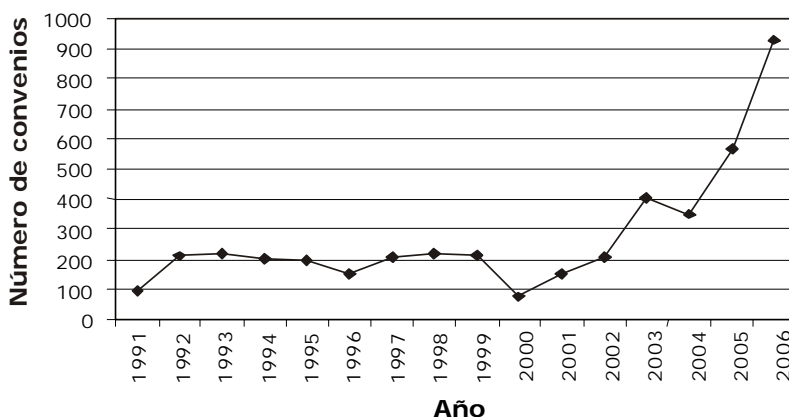
mente a las predicciones de un movimiento sindical en retirada en el escenario posreformas, el desarrollo de las negociaciones colectivas ha sido amplio, ha tomado la forma de negociaciones neocorporativas bastante centralizadas, y ha resultado en un importante aumento del salario real para algunos segmentos de los trabajadores formales. En esta sección se analiza el desempeño sindical en términos de las modalidades de negociación colectiva.

Negociaciones colectivas: incidencia, cobertura y niveles de centralización

Tres aspectos de las negociaciones colectivas son importantes: la incidencia, la cobertura y los niveles de centralización. Si las negociaciones colectivas ocurren frecuentemente, ello puede ser una señal de que los sindicatos intervienen crecientemente en el mercado de trabajo. En Argentina, cualquier convenio o contrato entre empresarios y sindicatos debe ser aprobado administrativamente por el Ministerio de Trabajo para tener fuerza legal, y sólo los sindicatos que tienen reconocimiento estatal legal pueden firmar dichos convenios.

GRÁFICO 3

Negociaciones colectivas en Argentina: frecuencia 1991-2006



Fuente: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Argentina.

Como indica el Gráfico 3, la incidencia de las negociaciones colectivas, luego de haber sido bastante estable a lo largo de la década de 1990, mostró un notable aumento en la primera parte de la década de 2000. Este dato es un signo más de la revitalización de los sindicatos luego de 2002. Durante la década de 1990, la incidencia de los convenios capital-trabajo fue baja y estable. A lo largo de esos años, en un ambiente de ajuste y ofensiva empresaria, el movimiento sindical eligió negociar poco y, en su lugar, beneficiarse de la cláusula de ultraactividad, mediante la cual cualquier convenio colectivo renueva su validez, aún en contra de los deseos de los empleadores, hasta que un nuevo convenio se firme. Dado que muchos acuerdos sobre salarios y condiciones laborales habían sido firmados *antes* del período de ajuste masivo y flexibilización laboral —y a pesar del hecho de que muchas de las cláusulas de estos convenios no se aplicaron durante el ajuste— los sindicalistas a menudo prefirieron mantener esos convenios en lugar de renegociar en el ambiente hostil de la reforma neoliberal (Novick 2000, Marshall y Perelman 2002). Además, la política macroeconómica de Argentina en la década de 1990, con un tipo de cambio fijo y una moneda crecientemente sobrevaluada, obligaba al empresariado y al gobierno a reducir costos y ejercía presión descendente sobre los salarios para controlar la inflación y mantener la competitividad de las exportaciones. La devaluación de 2002 y el crecimiento económico subsiguiente reabrieron las posibilidades para la puja distributiva, lo cual moldeó un contexto menos hostil para las negociaciones colectivas.

A pesar de que los trabajadores y los empleadores han comenzado a negociar más frecuentemente, el papel desempeñado por los sindicatos puede ser insignificante si la cobertura del convenio es sumamente restringida. Desafortunadamente, no hay datos disponibles sobre el cambio en la cobertura desde la década de 1990. Sin embargo, en junio de 2005 el Ministerio de Trabajo llevó a cabo la primera encuesta sobre las relaciones laborales a nivel de empresa en la historia argentina. La encuesta cubre una muestra de 1470 empresas tanto en el área industrial del Gran Buenos Aires (719) como en cuatro aglomerados del interior del país, Santa Fe, Mendoza, Córdoba y Tucumán (751), en todos los sectores económicos, con excepción del agro.

CUADRO 3

Cobertura de los convenios colectivos y sindicalización en empresas del sector formal, Argentina 2005

	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Grandes empresas	Total
	50 empleados -	50-200 empleados	200 empleados +	
% Empresas con convenios colectivos	s/d	s/d	s/d	91
% Empleados cubiertos por convenios colectivos	87	85	78	83
% Empresas con empleados sindicalizados	53	65	83	56
% Empleados sindicalizados	40	32	40	37

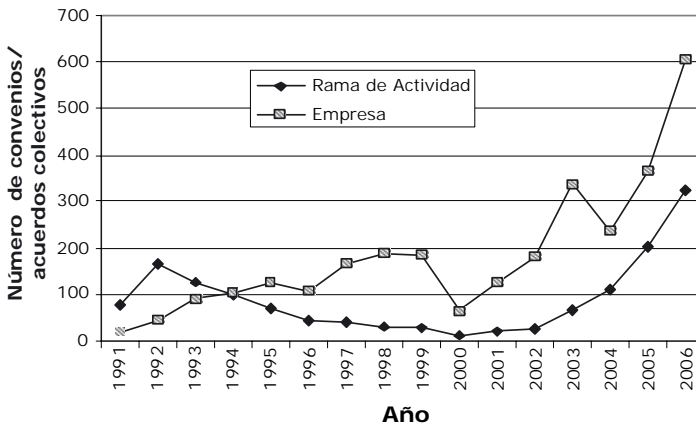
Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Argentina (MTESS 2006a).

Debería enfatizarse que la encuesta cubre sólo las empresas del sector formal, esto es, empresas con trabajadores registrados en las cuales las empresas y los trabajadores hacen aportes para salud y seguridad social. Por cierto, sólo los trabajadores registrados pueden estar cubiertos por convenios colectivos en Argentina, puesto que todo convenio debe estar certificado por el Estado. De manera general, los datos sostienen la idea de una fuerte presencia sindical en las empresas del sector formal: el 90 por ciento de las empresas encuestadas firman algún tipo de convenio colectivo con sus empleados, y el 83 por ciento de los trabajadores en esas empresas se encuentran cubiertos por convenios/acuerdos colectivos —aunque la tasa de sindicalización en estas empresas del sector formal es del 37 por ciento—. La brecha entre la cobertura y la sindicalización deriva del hecho de que, como ha sido tradicionalmente el caso en Argentina, los convenios firmados por el sindicato abarcan tanto a los trabajadores sindicalizados como a los no sindicalizados en el sector formal. De esta manera, los sindicatos tienen una fuerte influencia entre los trabajadores no sindicalizados (registrados).

El último aspecto de las negociaciones colectivas es el nivel en el cual se desarrollan. Si bien las negociaciones han aumentado y la cobertura de los convenios es alta, las negociaciones a nivel de la empresa o descentralizadas supondrían un movimiento sindical relativamente fragmentado en el cual el liderazgo sindical nacional y sectorial tendría relativamente poco peso. Como se encuentra bien establecido en la literatura, la liberalización económica tiende a favorecer la descentralización de las negociaciones colectivas porque las empresas y los trabajadores enfrentan presiones competitivas internacionales, los precios relativos difieren entre los sectores y la dispersión salarial tiende a ser mayor. La

internacionalización también diversifica el acceso a la tecnología y, por ende, la ecuación de costos de las empresas (Wallerstein y Western 2000). El Gráfico 4 muestra el patrón reciente de descentralización en las negociaciones colectivas, contrastando el número de convenios descentralizados o a nivel de empresa con los convenios negociados a nivel del sector o rama de actividad (aquellos que abarcan a todos los trabajadores registrados y asociaciones empresarias en un sector, sub-sector o región)¹².

GRÁFICO 4
Negociaciones colectivas: nivel de negociación



Fuente: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Argentina.

¹² Los contratos por «actividad económica» son esencialmente aquellos firmados por las cámaras empresarias (más que las empresas) y los sindicatos. Su número relativamente alto (203 en 2005), a pesar de constituir acuerdos sectoriales, se debe al hecho de que incluye no sólo los «sectores generales» (comercio, construcción, metalurgia, etc.) sino también sub-sectores con sindicatos reconocidos por el gobierno para negociar por su cuenta (por ejemplo, plásticos dentro de los químicos, bebidas dentro de alimentos, etc.), y acuerdos regionales (por ejemplo, un contrato firmado por los trabajadores de la industria química y la cámara empresaria de la provincia de Buenos Aires), aunque este tipo es menos corriente. Adicionalmente, los datos de los Gráficos 4, 5 y 6 y del Cuadro 4 incluyen los contratos no salariales (esto es, sobre las condiciones de trabajo, premios, etc.). En otras palabras, los convenios colectivos por «actividad económica» incluyen los acuerdos generales salariales/sectoriales que se analizan en la siguiente sección como evidencia de la tendencia neocorporativista, pero también otros tipos de acuerdos.

Como era de esperar durante un período de reformas de mercado, la década de 1990 fue testigo de una marcada tendencia hacia la descentralización, con un aumento en el número de convenios válidos para una sola empresa, y una declinación de las negociaciones centralizadas (esto es, aquellas a nivel sectorial o por rama de actividad). Sin embargo, la cantidad de convenios a nivel sectorial comenzaron a aumentar nuevamente después de 2002, y de hecho superaron el nivel de principios la década de 1990, previo a las reformas de mercado. Deberían tenerse en cuenta dos puntos importantes a la hora de interpretar estos datos. En primer lugar, el límite potencial de los convenios más centralizados es, por definición, mayor: existe sólo un número limitado de convenios sectoriales o sub-sectoriales que se pueden firmar, mientras que el universo para convenios a nivel de empresa es considerablemente más grande. No obstante, la comparación intertemporal es instructiva: el porcentaje de convenios colectivos por rama de actividad sobre el total de convenios ha crecido un 168 por ciento desde 2002, mientras que la cantidad de convenios a nivel de firmas, que floreció en la década de 1990, ha descendido un 25 por ciento en el mismo período.

CUADRO 4
Centralización en las negociaciones colectivas:
porcentaje sobre el total de convenios

	2002	2003	2005	2006	% de Crecimiento 2002-2005
Sector/Rama de Actividad	13,0	16,7	35,7	34,9	168,5
Descentralizadas/Firma	87,0	83,3	64,3	65,1	-25,2

Fuente: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, MTESS.

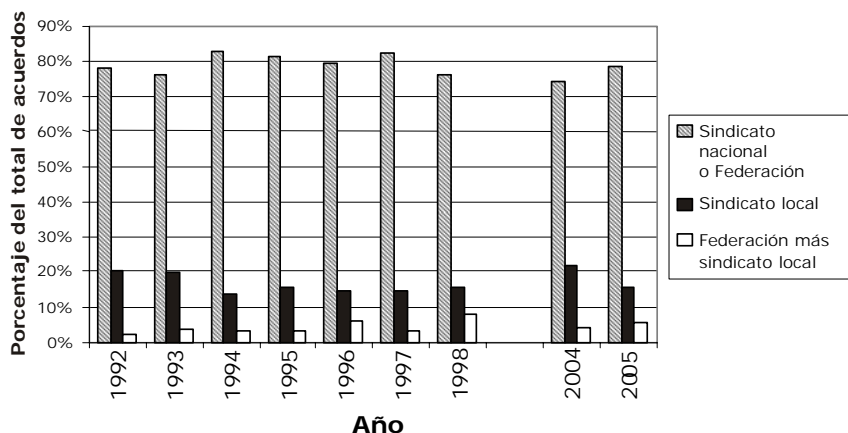
En segundo lugar, estos datos sobre la descentralización de las negociaciones se refieren esencialmente *al lado empresarial de la negociación*, es decir, al hecho de si una o todas las empresas (o grupos de empresas) en un sector intervienen en negociaciones colectivas. El patrón resultante para el sector empresarial, sin embargo, puede no tener su correlato en el lado sindical. En Argentina, las ramas locales de los *sindicatos nacionales o uniones*, que abarcan sectores y sub-sectores específicos, no tienen la habilitación legal para negociar. Las *federaciones* tienen una estructura interna diferente: se encuentran constituidas por sindicatos locales/regionales (por ejemplo, una federación regional de trabajadores del petróleo afiliada con la federación nacional-sectorial de trabajadores

del petróleo), y tanto las federaciones como los sindicatos que la componen poseen reconocimiento y se encuentran legalmente habilitadas para negociar. La descentralización por el lado sindical se puede medir mirando a una lista discriminada de tres categorías: convenios firmados por sindicatos (“uniones”) o federaciones nacionales/sectoriales, por sindicatos locales, o firmados tanto por una federación como por un sindicato local. El Gráfico 5 presenta estos datos para los años en los cuales se encuentran disponibles, que corresponden al período 1992-1998 y 2004-2005. Los datos demuestran que, a pesar del neoliberalismo, el nivel de organización sindical involucrado en las negociaciones colectivas se ha mantenido relativamente estable desde comienzos de la década de 1990. En otras palabras, aunque en el período post-reformas la mayor parte de los convenios colectivos son descentralizados (esto es, válidos para empresas individuales en lugar de sectores, ver Gráfico 4), para 2005, el 80 por ciento de todos los convenios (tanto sectoriales como a nivel de la empresa) todavía era firmado por sindicatos nacionales o federaciones¹³. En otras palabras, los líderes y funcionarios de los sindicatos nacionales se encuentran ampliamente involucrados (a veces en combinación con los delegados sindicales por empresa) en la negociación de salarios y condiciones laborales con empresas individuales.

Puede objetarse que muchas empresas llegan a acuerdos informales a nivel de la compañía, esto es, no con el sindicato o la federación a nivel sectorial, sino con la comisión interna o los delegados de la empresa, sin someterlo a la consideración del Ministerio de Trabajo, y, por tanto, que los datos de los Gráficos 4 y 5 subestiman la cantidad de convenios locales. Sin embargo, la encuesta sobre las relaciones laborales mencionada anteriormente incluye una pregunta sobre la existencia de acuerdos informales a nivel de empresa con los representantes de los trabajadores (delegados o comisiones internas): en la encuesta anónima sólo el 2,8 por ciento de las empresas admitieron haber realizado dichos acuerdos informales por fuera de los canales de las negociaciones colectivas (MTESS 2006a).

¹³ Hasta donde sabemos, esta es la primera vez en que la descentralización por el lado del trabajo ha sido medida en Argentina.

GRÁFICO 5
Negociaciones colectivas: tipo de representación sindical



Fuente: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, MTESS.

Así, las organizaciones sindicales a nivel nacional se han mantenido como actores centrales en las negociaciones colectivas. Este hecho no debería exagerarse puesto que se ha dado cierta descentralización: no es lo mismo para un sindicato o federación nacional, por ejemplo, negociar en nombre de los trabajadores de una empresa que hacerlo en representación de todos los trabajadores de un sector o sub-sector. No obstante ello, debería prestarse atención a la asimetría: la descentralización ha tenido lugar sobre todo por el lado del empresariado.

En síntesis, en la arena de las negociaciones colectivas los sindicatos han logrado aumentar la representación de los trabajadores como clase —o más precisamente, como fracción de clase— desde 2002. Las negociaciones colectivas aumentaron notablemente, tuvieron un amplio nivel de cobertura en el sector formal, y en el período 2002-2006 la tendencia fue hacia un mayor nivel de agregación puesto que los sindicatos sectoriales negocian crecientemente con las cámaras empresarias.

La emergencia del neocorporativismo segmentado

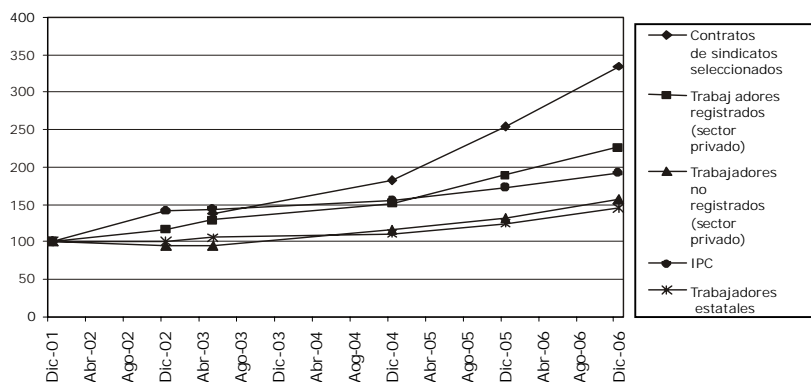
Entre 2004 y 2007 los sindicatos fueron actores centrales en la emergencia de una serie de pactos salariales a nivel de cúpulas con el gobierno y el empresariado. Estos pactos lograron beneficios salariales para los trabajadores del sector formal y fueron la evidencia de un nuevo patrón de negociación de tipo neocorporativo.

Patrones en la determinación del nivel salarial

La devaluación monetaria de 2002 supuso una gran pérdida para el salario real de los trabajadores con respecto al período anterior a la crisis. El Gráfico 6 exhibe el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el salario de los trabajadores registrados y no registrados del sector privado, de los trabajadores del Estado y el promedio de un conjunto seleccionado de sindicatos para los cuales se encontraban disponibles los convenios colectivos en el Ministerio de Trabajo¹⁴. Estos son grandes sindicatos, con un poder que varía entre medio y alto, que fueron capaces de llegar a acuerdos salariales a través de negociaciones sectoriales entre 2003 y 2006.

GRÁFICO 6

Salarios nominales: contratos para sindicatos seleccionados, trabajadores registrados, no registrados, trabajadores del Estado e IPC
(diciembre 2001=100)



Fuentes: Los niveles salariales de los trabajadores registrados, no registrados y estatales fueron extraídos del Índice de Salarios y Coeficiente de Variación Salarial Publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Ministerio de Economía, publicaciones de diciembre de 2005 y abril de 2007. Los “contratos de sindicatos seleccionados” incluyen los salarios (promedio de las diferentes categorías) firmados por los siguientes sindicatos: metalúrgicos (rama automotriz exclusivamente), bancos extranjeros, comercio, alimentación, camioneros, transporte automotor, servicios (hoteles y restaurantes) y construcción. Estos datos han sido extraídos de MTESS (2006b) y Palomino y Trajtemberg (2007).

¹⁴ Los datos se refieren al «salario básico» o «salario conformado», tal como lo elabora el staff técnico del Ministerio de Trabajo. Este consiste en la base salarial fija promedio de cada categoría laboral, esto es, un salario fijado por contrato y no afectado por las variaciones en las horas trabajadas o la productividad (MTESS 2006b, Palomino y Trajtemberg 2007).

Con posterioridad a la crisis de diciembre de 2001, sólo los trabajadores registrados obtuvieron ganancias en términos reales. Los sindicatos seleccionados (cuyos convenios son válidos tanto para miembros del sindicato como para los trabajadores registrados no afiliados) han obtenido resultados significativamente mejores que el promedio de los trabajadores registrados. Desde luego, la intervención sindical no es el único factor que explica el desempeño de los trabajadores registrados en materia de salarios. Factores vinculados al mercado de trabajo, tales como el nivel de calificación y productividad, indudablemente son parte de la explicación. Adicionalmente, como se argumenta más abajo, la intervención del Estado en la política salarial y el progresivo aumento del empleo son también importantes. Sin embargo, si se considera el resurgimiento de la acción industrial motivada por reclamos salariales y la ya mencionada expansión de las negociaciones colectivas después de 2002, más el hecho de que los trabajadores registrados (incluyendo aquellos no sindicalizados) tienden a estar cubiertos por convenios colectivos negociados por los sindicatos, resulta difícil no vincular el buen desempeño relativo de los trabajadores del sector formal con la acción sindical. Ciertamente, los “ganadores” en términos de recuperación del salario real en la Argentina post-reformas son los trabajadores registrados del sector privado, y particularmente aquellos pertenecientes a los grandes sindicatos, como los considerados en el Gráfico 6, esto es, donde el sindicalismo peronista tradicional es hegemónico. A estos trabajadores les fue mucho mejor que a los trabajadores no registrados del sector privado (no representados por los sindicatos) y mejor que a los estatales —donde el sindicalismo no peronista es más fuerte—.

Entre 2004 y 2007 los sindicatos fueron actores centrales en la emergencia de una serie de pactos salariales neocorporativistas con el gobierno y los empresarios. Estas negociaciones tripartitas tuvieron como resultado sustanciales aumentos salariales en determinados segmentos de los trabajadores del sector formal; no obstante, fueron a la vez consistentes con los objetivos anti-inflacionarios del gobierno. En abril de 2006, el gobierno, el sindicato de los camioneros (liderado por el poderoso secretario general de la CGT, Hugo Moyano) y la Federación Nacional de Empresas de Transporte de Carga llegaron a un acuerdo sobre un aumento del 19 por ciento para 2006. El aumento del 19 por ciento negociado por los camioneros convergió con los criterios anti-inflacionarios del Ministerio de Economía —la inflación crecería un 9,8 por ciento durante el 2006— y fue utilizado informalmente para fijar los parámetros en otras negociaciones salariales sectoriales. Durante la primera parte de 2006, los trabajadores en los sectores de trenes, construcción, bancos, aerolíneas, metalurgia, comercio, automotriz, administración pública, acero, alimentación,

salud y porteros, entre otros, llegaron a acuerdos sectoriales con el gobierno y las federaciones empresarias correspondientes que, en mayor o menor medida, siguieron la “pauta de negociación” fijada por los camioneros¹⁵. La mayoría de los acuerdos incluyeron cláusulas de paz social y algunos de ellos (comercio, camioneros, porteros) fueron firmados en la Casa de Gobierno en ceremonias encabezadas por el presidente Kirchner, con la presencia de los líderes de los sindicatos y las asociaciones empresarias. Durante la segunda parte de 2005 y comienzos de 2006, los sindicatos incrementaron la movilización, la militancia aumentó significativamente y se produjeron erupciones de conflicto industrial en algunas negociaciones salariales (por ejemplo, ferroviarios, camioneros, trabajadores de la industria automotriz y de la alimentación). De hecho, delegados con orientaciones de izquierda a menudo propulsaron desde abajo muchos de estos conflictos, particularmente en sectores tales como el de los trabajadores de la alimentación, la salud y los subterráneos. Sin embargo, los líderes sindicales a nivel nacional/sectorial lograron encontrar un equilibrio entre canalizar o contener las presiones desde abajo y, al mismo tiempo, mantenerse en buenos términos con el gobierno.

Una posterior ronda de negociaciones neocorporativas se llevó a cabo en 2007. En abril, nuevamente encabezados por el sindicato de camioneros (el sindicato que lidera la facción dominante de la CGT y el más estrechamente aliado con el gobierno), un grupo de seis sindicatos (incluyendo también a trabajadores de la construcción, porteros, trabajadores del sector público, taxistas y textiles) cerraron un acuerdo en torno a un aumento salarial del 16 por ciento sugerido por el gobierno¹⁶. La negociación finalizó nuevamente con una ceremonia pública con los líderes sindicales, los representantes del empresariado y el gobierno, que se esperaba enviara una poderosa señal al resto de los grandes sindicatos cuya ronda de negociaciones estaba prevista para el mes siguiente —muchos de los cuales habían demandado inicialmente aumentos de más del 25 por ciento—. Hacia mayo de 2007, otros dos grandes sindicatos, bancarios y metalúrgicos, también cerraron acuerdos con aumentos que giraban en torno al 16 por ciento.

Finalmente, en el contexto de este patrón de negociaciones tripartitas de los convenios colectivos, fue resucitada una forma de negociación tripartita que

¹⁵ En la práctica, a través de bonos especiales y aumentos no remunerativos el aumento salarial en muchos sectores (a menudo aquellos asociados a la exportación) superaron el tope de 19 por ciento.

¹⁶ Mientras virtualmente todos los contratos respetaron el parámetro acordado de 16 por ciento en 2007 (y de 19 por ciento en 2006), en unos pocos sectores se incluyeron beneficios suplementarios, especialmente en aquellos en los que los sindicatos eran más poderosos pero donde también la productividad era más alta y las empresas tenían un mayor margen para absorber estos pagos sin traspasarlos a los costos.

había sido abandonada desde principios de la década de 1990: el Consejo del Salario Mínimo. En agosto de 2004, junio de 2005 y de nuevo en julio de 2006, el gobierno se alió con la CGT y la UIA (Unión Industrial Argentina), junto con las asociaciones de comercio, construcción y de los bancos (con la oposición de la más radical CTA y las organizaciones empresariales del campo), para negociar un nuevo mínimo salarial. El Consejo del Salario Mínimo se encontraba convocado para reunirse nuevamente hacia mediados de 2007.

El neocorporativismo segmentado en perspectiva comparada

Este patrón de negociaciones entre capital y trabajo en la Argentina post-ajuste denota elementos más afines al neocorporativismo tradicional de Europa continental que al corporativismo estatal o populista presente históricamente en el país. Las recientes negociaciones tripartitas presentan tres rasgos atípicos para la historia laboral en Argentina: un nuevo rol de los sindicatos, evidenciado por su autonomía relativa con respecto a un gobierno y al partido peronista, su moderación en la puja salarial, y una participación genuina del empresariado en la concertación.

En primer lugar, entonces, a diferencia de lo que sucede en la mayoría de los casos de corporativismo estatal (por ejemplo, el gobierno peronista de 1946-1955 o el México de la posguerra) los sindicatos argentinos han mostrado una autonomía relativa con respecto al gobierno. Algunos sindicatos han promovido en plena negociación conflictos con el gobierno y las asociaciones empresarias, a menudo en contra de los deseos o los intentos de los funcionarios gubernamentales de restringir la acción industrial¹⁷. En muchas ocasiones, como en los casos de los trabajadores de los subterráneos, el sector privado del petróleo o la alimentación, la movilización ha sido consecuencia de una perceptible presión por parte de los líderes locales y la base. En abril de 2007, la CGT se sumó a la CTA en el llamado a una huelga de una hora en protesta por el asesinato de un maestro ocurrido cuando la policía disolvió violentamente una manifestación en la provincia de Neuquén. Mas aún, los acuerdos salariales en la Argentina contemporánea difieren de otros casos importantes de pactos “tripartitos” en América

¹⁷ El caso del sindicato de los camioneros es revelador. En marzo de 2007, el líder tanto de la CGT como de aquel sindicato, Hugo Moyano, se reunía con funcionarios del gobierno para anunciar en conjunto un aumento en las asignaciones familiares, mientras su sindicato estaba apoyando activamente un *lockout* del transporte en contra de los productores de granos demandando tarifas de flete más altas, lo cual amenazaba el abastecimiento de harina y granos de las principales ciudades.

Latina, tales como los acuerdos de la década de 1980 en México. En los “Pactos de la Solidaridad” de 1987-1988, los trabajadores lograron aumentos muy magros y los salarios reales se hundieron (Kaufman, 1990). En otras palabras, los pactos salariales mexicanos en el contexto de la liberalización económica de las décadas de 1980 y 1990 involucraron el disciplinamiento del trabajo, el mantenimiento de la paz social y el control de la inflación. A diferencia de la reciente pauta argentina, no deberían ser analizados como neocorporativistas sino como la continuación de la antigua y “tradicional” forma de corporativismo estatal en América Latina, en la cual los sindicatos se encuentran más o menos controlados desde arriba. En suma, en los últimos tres años el sindicalismo peronista ha desplegado un nivel de autonomía, con respecto a un gobierno aliado y al Partido Peronista, probablemente desconocido en la historia argentina.

En segundo lugar, la realización de negociaciones colectivas por parte de un movimiento sindical más autónomo ha producido beneficios en materia salarial para los sindicatos de la CGT; beneficios que a su vez se han adecuado a las metas inflacionarias y la política macroeconómica del gobierno. En este contexto, las huelgas y la acción industrial juegan un complejo papel en el nuevo patrón neocorporativista. La movilización autónoma de los sindicatos es un componente en la demostración de recursos de poder relativo que subyace a las negociaciones y al resultado de aumentos del salario real. Sin embargo, los sindicatos argentinos, actuando frecuentemente como representantes *de facto* del dividido y a menudo proscrito partido peronista, históricamente ejercieron una presión salarial irrestricta en los típicos ciclos de *stop-and-go* que plagaron la economía argentina antes de 1989, particularmente durante el gobierno peronista de 1973-1976 y el gobierno radical de 1983-1989. En los pactos neocorporativistas actuales, no obstante, los principales sindicatos de la CGT han promovido, pero también moderado en última instancia (por lo menos durante 2006-2007), disputas salariales y la acción industrial, respetando los topes salariales negociados con el gobierno y conteniendo la movilización al finalizar las negociaciones¹⁸.

¹⁸ Algunas negociaciones son paradigmáticas de estas dinámicas. Por ejemplo, en el acuerdo sectorial alcanzado en 2006 por dos de los sindicatos más grandes, la Federación de Empleados de Comercio, que representa cerca de 700.000 trabajadores, y la UOM (Unión Obrera Metalúrgica), que representa 200.000 trabajadores, inicialmente pidieron aumentos del 29 y el 32 por ciento respectivamente, mientras que las asociaciones empresarias ofrecían sólo el 11 por ciento. Finalmente, se llegó a un acuerdo del 19 por ciento. En las negociaciones a nivel de cúpulas de los trabajadores estatales y en las celebradas para determinar el salario mínimo, la CTA demandó aumentos salariales significativamente superiores a los que la CGT convino con el gobierno, evidenciando el papel jugado por los sindicatos tradicionalmente peronistas en la moderación de los salarios, así como su alineamiento con el gobierno.

Finalmente, lo que resulta también novedoso en Argentina es la participación genuina del empresariado. Bajo el corporativismo estatal, las negociaciones tripartitas eran inusuales y el fracaso de los pactos de concertación salarial en Argentina fue una constante en la literatura (Torre 1982, Cavarozzi, De Riz y Feldman 1987, Thompson 1990). Ciertamente, las asociaciones empresariales más importantes no apoyaron los resultados de las rondas de negociación de 1973-1976 y de 1987-1989. En el período actual, el patrón es diferente: tanto los acuerdos salariales sectoriales, como los referentes al salario mínimo de 2005, 2006 y 2007, gozaron del patrocinio de las más importantes asociaciones empresariales sectoriales y nacionales¹⁹. Estos pactos fueron el complemento de los acuerdos de precios a los que el gobierno había llegado con el empresariado en una variedad de sectores. Tanto los acuerdos de precios como los de salarios han sido cruciales en las estrategias anti-inflacionarias del gobierno, que lograron mantener hasta 2006 el aumento del IPC en alrededor del 10 por ciento en un contexto de fuerte crecimiento del PBI (9 por ciento).

Resumiendo, el sindicalismo post-reformas emergió como un tipo particular de actor “neocorporativo”, que no se encuentra tan desmovilizado, descentralizado y a la defensiva como podría esperarse dada la profundidad de las reformas de mercado, pero que tampoco es populista en la forma que el “corporativismo estatal” tomó en el modelo argentino anterior al neoliberalismo. Por el contrario, se encuentra activado y bastante centralizado, obteniendo ganancias salariales.

Así, el modelo argentino actual posee similitudes con los arreglos neocorporativistas presentes históricamente en Europa continental. El neocorporativismo en Europa (Cameron 1978, Katzenstein 1985) ha sido un mecanismo que, a través de negociaciones confederales o sectoriales a nivel de cúpulas, moderó las pujas distributivas en economías cada vez más abiertas y en las cuales los aumentos salariales a menudo se ajustaron a las pautas establecidas por algunos sectores sindicales poderosos. Sin embargo, el neocorporativismo segmentado se aparta del neocorporativismo europeo en aspectos importantes. En primer lugar, sólo una minoría —si bien una importante minoría— de la población económicamente activa se encuentra cubierta por los acuerdos tripartitos.

En segundo lugar, la expansión de las políticas estatales de bienestar, esto es, beneficios sociales no salariales, ha sido un componente de mayor centralidad

¹⁹ Daniel Funes de Rioja, abogado a cargo de los asuntos laborales en la UIA (Unión Industrial Argentina), considerado por muchos un «duro» en el mundo del trabajo, de alguna manera alabó los acuerdos salariales de abril de 2007: «Fue crucial para contener las expectativas salariales, porque desde enero muchos proyectaban aumentos salariales con pocas bases reales, que podían contribuir a potenciar profundos conflictos» (*La Nación*, 21/04/2007). Funes de Rioja también alabó las negociaciones en el contexto del Consejo del Salario Mínimo de 2006, y argumentó que «fue una negociación muy difícil, la más compleja que tuvo lugar en el Consejo del Salario» (*Clarín*, 29/07/2006).

en las negociaciones neocorporativistas en el mundo desarrollado, mientras que las negociaciones corporativistas segmentadas en Argentina supusieron beneficios de índole más organizacional y particularista (es decir, dirigidos a sindicatos específicos) para el movimiento obrero. En años recientes, el sector del trabajo formal en Argentina ha obtenido beneficios no salariales como la disminución del impuesto a las ganancias sobre el salario y aumentos importantes en las asignaciones familiares. No obstante, los aumentos salariales y los “incentivos” institucionales que favorecen a las organizaciones sindicales se han mantenido como las arenas principales de la negociación. Por ejemplo, en 2004 el gobierno y la CGT auspiciaron una revisión de la legislación laboral que revirtió las reformas flexibilizadoras anteriores, reforzó la posición de líderes sindicales nacionales/sectoriales *vis-à-vis* los sindicatos locales en las negociaciones colectivas, y restituyó una demanda cara a los sindicatos como la cláusula de ultraactividad de los contratos, por la cual todo convenio colectivo mantiene su vigencia hasta que se negocie uno nuevo. Una serie de iniciativas pro-trabajo que se originaron durante 2005 y 2006 en la Comisión de Legislación Laboral de la Cámara de Diputados controlada por el sindicalismo puede ser considerada también como una parte de este intercambio político más amplio²⁰. Asimismo, se le concedieron importantes designaciones a la CGT en la Superintendencia del Seguro de Salud, que supervisa el funcionamiento del sistema de obras sociales controlado por los sindicatos. A la vez, como ha sido a menudo en Argentina, muchos de los convenios colectivos recientes incluyen contribuciones monetarias a los sindicatos, tanto por parte de los empresarios como los trabajadores afiliados y no afiliados al sindicato. Los sindicatos del transporte dominantes dentro de la CGT recibieron importantes subsidios a través de la Secretaría de Transporte y el sindicato de camioneros obtuvo acciones en la reprivatización de una empresa ferroviaria de transporte de cargas. Adicionalmente, los sindicatos se convirtieron en parte de la dirección de las empresas re-nacionalizadas en los sectores postal y de provisión de agua. De manera sintética, los beneficios corporativos tradicionales otorgados por el Estado, antes que políticas sociales, son la parte esencial de este intercambio político.

²⁰ En 2006, el Comité, encabezado por el abogado de la CGT, impulsó una serie de proyectos favorables al trabajo a los que se opusieron las asociaciones empresariales más importantes (*La Nación*, 18 de mayo de 2006). Una de las leyes aprobadas restringe severamente la capacidad de los empleadores para cambiar las condiciones de trabajo sin el consentimiento de los empleados. Una segunda ley aprobada en marzo, mejora los derechos de los trabajadores en las empresas en concurso de acreedores. Otras iniciativas elevan una vez más las indemnizaciones por despido, extienden el tiempo máximo de litigación para juicios laborales de 2 a 10 años, mejoran el poder de litigación de los trabajadores que sufren accidentes laborales y prohíben que los empleados en relación de dependencia trabajen los domingos.

TABLA I
Neocorporativismo segmentado en perspectiva comparada

Neocorporativismo segmentado versus Corporativismo estatal	Neocorporativismo segmentado versus Neocorporativismo societal europeo
<p>Diferencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Movilización autónoma de los sindicatos -Papel moderador de los sindicatos -Participación genuina del empresariado y tripartismo <p>Similitudes:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Cobertura segmentada de la clase obrera. -Importancia de "incentivos" materiales y organizacionales otorgados por el Estado. 	<p>Diferencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Concierno a una fracción, si bien sustancial, de la clase obrera. -Intercambio político en torno a los salarios y beneficios organizacionales antes que políticas de bienestar. <p>Similitudes:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Acuerdos centralizados a nivel de cúpulas orientados al control de la inflación entre el gobierno, sindicatos y las asociaciones empresarias. -Autonomía sindical en un contexto de economía abierta y régimen plenamente democrático

Fuente: Elaboración propia.

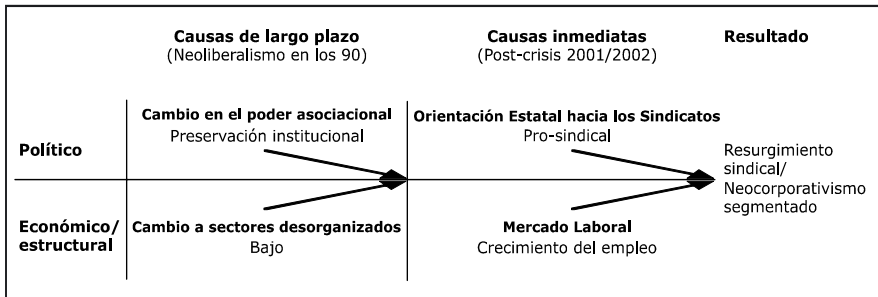
Causas del resurgimiento sindical y del neocorporativismo segmentado

Hemos visto que el resurgimiento contemporáneo del sindicalismo en Argentina, que hubiera sido inesperado para cualquier observador del panorama del mundo del trabajo local desde mediados a fines de la década de 1990, no sólo supuso una renovada ola de movilización, sino que también adoptó una forma particular de negociación a nivel de cúpulas. Este desarrollo es en parte el resultado de dos factores de corto plazo, uno económico y otro político: los cambios en el mercado de trabajo y el advenimiento de un nuevo gobierno que procuraba el favor de los sindicatos y tenía la capacidad para desempeñar un papel creíble en la supervisión de las negociaciones colectivas a nivel de cúpulas. Desde luego, estos factores se encuentran relacionados pero no son mutuamente determinantes: el gobierno no necesariamente intentará tender lazos con los sindicatos incluso en un contexto de crecimiento económico sostenido (tal es el caso del Chile democrático después de 1999). Sin embargo, el argumento que aquí se desarrolla es que estos dos factores inmediatos fueron insuficientes y que el poder de movilización y el desarrollo de negociaciones colectivas centralizadas dependieron de factores institucionales y estructurales de más largo plazo que derivan del temprano proceso de reformas económicas adoptado en Argentina

bajo el gobierno de Menem en la década de 1990. Específicamente, éstos fueron: 1) el cambio sectorial como resultado de la reforma neoliberal, y 2) los recursos institucionales con los cuales el movimiento sindical emergió del proceso de reformas. Este argumento (ver Gráfico 7) es el que se desarrolla en la secciones restantes del artículo.

Debería tenerse en cuenta que las dos dimensiones del resurgimiento de los sindicatos no fueron independientes. La activación del poder de movilización de los sindicatos contribuyó al incremento de las negociaciones colectivas, por cuanto el gobierno y el empresariado carecerían de incentivos para negociar con un sindicalismo enteramente domesticado. Sin embargo, tanto el aumento en la militancia como las negociaciones salariales centralizadas se explican de manera más general por los ya mencionados factores inmediatos y de largo plazo. Por cierto, buena parte de la renovada militancia sindical desatada por las nuevas condiciones del mercado de trabajo, el apoyo gubernamental y el poder asociacional preservado por los sindicatos, no se encontraba relacionada con las negociaciones salariales tripartitas sino que se originaba en otras áreas como el impuesto a las ganancias o la subcontratación.

GRÁFICO 7
Secuencia Causal del Neocorporativismo en Argentina



Fuente: Elaboración propia.

Preservación organizacional y cambios sectoriales durante el ajuste

Generalmente se argumenta que las reformas neoliberales afectan negativamente al movimiento sindical por dos razones. En primer lugar, el neoliberalismo

implícita o explícitamente toma las visiones neoclásicas de los sindicatos como grupos corporativos que distorsionan el valor real de los salarios y el equilibrio general del mercado. En consonancia con esa visión, los reformadores latinoamericanos en la década de 1990 abogaban por una desregulación que virtualmente en todos lados persiguió la mayor flexibilización de los mercados laborales y atacó los estímulos legales (Collier y Collier 1979) al poder de los sindicatos, tales como el monopolio de la representación, los marcos centralizados para las negociaciones colectivas y los subsidios estatales. En segundo lugar, se advertía que los realineamientos sectoriales desatados por la liberalización de los aranceles a las importaciones vuelcan la producción desde industrias que fueron bastiones de los sindicatos a sectores, tales como los servicios, donde los sindicatos no tienen presencia o tienden a ser más débiles. En Argentina, aun cuando las reformas afectaron adversamente al movimiento sindical en general, la trayectoria del neoliberalismo no alcanzó a cristalizar totalmente estas expectativas.

Preservación organizacional en el período de ajuste

Después de 1990, bajo el liderazgo del presidente Carlos Menem, Argentina fue testigo de uno de los procesos más radicales de liberalización económica en el mundo en vías de desarrollo. El gobierno propuso políticas que minarían decisivamente el poder asociacional de los sindicatos, introduciendo legislación e iniciativas que apuntaban a descentralizar las negociaciones colectivas, crear sindicatos por empresa, suprimir el monopolio sectorial de la representación sindical otorgado por el Estado y desregular el sistema de obras sociales controlado por los sindicatos. Sin embargo, los sindicatos eran parte de la base de apoyo del partido en el gobierno, y el consentimiento del movimiento sindical era vital en un proceso de reformas desarrollado bajo procedimientos democráticos. Como resultado de ello, se encontraron en posición de defenderse contra algunas de estas iniciativas y de lograr concesiones relevantes a cambio de controlar la movilización desde las bases mientras aceptaban el ajuste de mercado (Etchemendy 2004a). Los sindicatos no sólo evitaron profundas modificaciones a la legislación laboral colectiva, sino que también encontraron la forma de aprovechar el contexto económico de las reformas pro-mercado para propulsar nuevos negocios en áreas tales como la compra de activos estatales privatizados o el control de los Programas de Propiedad Participada (Murillo 1997, Etchemendy 2004b, Murillo y Schrank 2005).

Sin embargo, los costos también fueron significativos. El cierre de empresas y las privatizaciones afectaron fuertemente a muchos trabajadores y, en

un nivel agregado u organizacional, la densidad sindical y el poder de mercado de los sindicatos. Como consecuencia de los cambios estructurales en el período 1975-2000, los trabajadores registrados del sector privado formal y los trabajadores estatales llegaron a constituir sólo cerca del 40 por ciento de la PEA. La cuestión, no obstante, es que las negociaciones llevadas a cabo por los sindicatos cubren prácticamente a la totalidad de los trabajadores del sector formal. En otras palabras, *dentro de ese 40 por ciento*, la preservación del poder asociacional de los sindicatos, que definimos en términos de las instituciones que favorecen la posición de los sindicatos para negociar —tales como el monopolio sectorial o un marco para las negociaciones colectivas que protege el papel de los líderes nacionales a expensas de los sindicatos locales y las comisiones internas—, fue crucialmente importante.

Esta preservación del poder asociacional —en un contexto en el cual, vale recordar, el antiguo monopolio estatal del petróleo, YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales), el primero de este tipo en el mundo, cotizaba en la Bolsa de Valores de Wall Street— constituyó un recurso esencial que permitió a los sindicatos promover su ofensiva en el período 2003-2007. La retención de la cobertura obligatoria para los trabajadores no sindicalizados, del monopolio de la representación y de la negociación centralizada hicieron posible después de 2003 el resurgimiento de acuerdos capital-trabajo efectivos y sectoriales. La administración del sistema de salud de los trabajadores, que los sindicatos estuvieron cerca de perder en la década de 1990, regó al movimiento sindical con recursos una vez que el sistema se volvió rentable después de 2003. Los sindicatos han utilizado tradicionalmente esos recursos para fortalecer la movilización y crear fondos de huelga²¹. La cláusula de renovación automática de los viejos convenios anteriores a la reforma, para cuya preservación los sindicatos lucharon arduamente en la década de 1990, había mantenido muchos beneficios (como subsidios de los empleadores a los sindicatos o contribuciones obligatorias a los sindicatos de los trabajadores cubiertos por el convenio colectivo) a los cuales podían recurrir los sindicatos cuando negociaban en un ambiente más favorable. Finalmente, como se ha señalado ampliamente, el neocorporativismo descansa en la capacidad de los sindicatos nacionales para lograr el acatamiento por parte de las bases de los acuerdos a los que llegan con la patronal. El desarrollo de un pluralismo sectorial o de sindicatos por empresa, como proponían en los años noventa algunos círculos dentro del gobierno y el

²¹ En Argentina, los sindicatos por sector y sub-sector controlan la administración del sistema de salud para todos los trabajadores (tanto sindicalizados como no sindicalizados) a través de una contribución obligatoria sobre el salario, cuyos ingresos se garantizan a los sindicatos por ley. La calidad de esos servicios varía, pero en general los sindicatos han utilizado esos recursos para sustentar sus objetivos organizacionales y políticos.

empresariado, hubiera socavado seriamente el poder centralizado de los sindicatos, haciendo más difícil —por ende— la consecución de los actuales pactos neocorporativos. Sucintamente, los sindicatos no pudieron evitar las reformas que debilitaron significativamente al movimiento obrero; sin embargo, obtuvieron concesiones en el proceso de reformas que permitieron preservar recursos institucionales que se mantendrían latentes, pero que resultarían ser condición necesaria para el resurgimiento subsiguiente y para la emergencia de un patrón de neocorporativismo segmentado.

Cambios sectoriales y militancia sindical

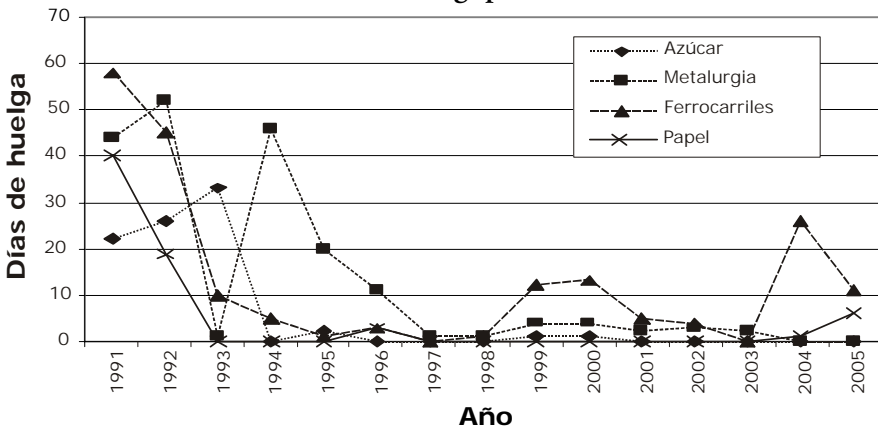
La segunda forma en que, se presume, el neoliberalismo reduce el poder de los sindicatos concierne al viraje en la producción desde los sectores que son bastiones de los sindicatos hacia sectores de escasa organización sindical. Nuevamente, la realidad argentina resulta más matizada. El neoliberalismo supuso importantes cambios sectoriales tanto dentro de la industria como desde la industria a los sectores de servicios, transporte y energía. Al interior de la industria, los ganadores económicos fueron la industria automotriz (que recibió un régimen arancelario especial), la farmacéutica, la petrolera, las industrias del gas y los químicos y el sector dinámico de la industria agroalimentaria (especialmente, la producción de aceites y lácteos), entre otros. Algunos de los perdedores fueron el complejo metalúrgico/fabricación de máquinas-herramientas, el complejo textil y la industria papelera (Yoguel 2000, Gadano 2000). Los datos sugieren, no obstante, que estos cambios dentro de la industria y el crecimiento relativo de los sectores no manufactureros no necesariamente perjudicó la organización y movilización sindical en términos generales.

Los sectores que aparecen en el Gráfico 8 fueron devastados por la privatización y la liberalización. El fin de los regímenes de promoción industrial y la integración al MERCOSUR dañaron severamente a los sectores del azúcar y el papel. El sector del azúcar en particular había generado los sindicatos más combativos en la periferia (FOTIA, Federación Obrera Tucumana de la Industria Azucarera), hogar de tendencias militantes del peronismo y la izquierda. En el sector metalúrgico, un poderoso y centralizado sindicato anterior a la reforma, la UOM, se atrevió a desafiar a Perón en la década de 1960. Se trata de un claro ejemplo de un sindicato golpeado por la liberalización de los períodos 1976-1980 y 1990-1999. El sindicato ferroviario también fue tradicionalmente combativo, y el sector fue severamente dañado por los cierres y las privatizaciones. En definitiva, sectores como el metalúrgico o el complejo textil y otras industrias

en declive, junto con empresas estatales, ciertamente han sufrido la des-industrialización. A pesar de no estar completamente fuera del cuadro —especialmente el sector metalúrgico que, incluso reducido, continúa dando cobijo a un gran número de trabajadores sindicalizados— resulta incuestionable que el desempleo sectorial y el estrechamiento de los recursos sindicales impactaron en el nivel de militancia.

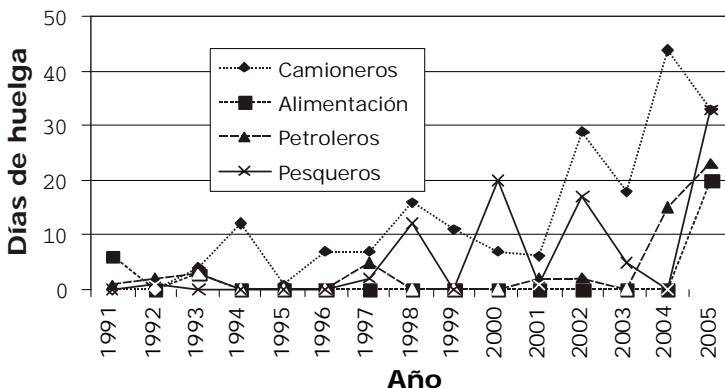
Sin embargo, estos sectores fueron reemplazados por otros sectores industriales de militancia reciente, tales como el de la alimentación, el petróleo y gas privados y los camioneros (Gráfico 9). El sindicato petrolero estatal, SUPE (Sindicato Unido Petroleros del Estado), fue el modelo de sindicato arrasado por la privatización y la reducción de personal de comienzos de los años noventa. No obstante, durante el período post-ajuste, en la medida en la que la inversión externa y los precios del petróleo generaban un *boom* en el sector, el sindicato de petroleros del sector privado (casi irrelevante durante la ISI) se expandió considerablemente. La Federación Argentina Sindical del Petróleo y Gas Privados (FSPyGP) desplazó a SUPE para convertirse en el principal protagonista del resurgimiento de la militancia sindical en la industria del petróleo en los últimos tiempos. De manera similar, el sindicato de trabajadores de la industria alimentaria, históricamente aquiescente y cuyo líder fue un aliado cercano de Menem en la década de 1990, resultó ser uno de los sindicatos más combativos en las negociaciones salariales de 2006, promoviendo movilizaciones y piquetes a instalaciones empresariales.

GRÁFICO 8
Días de huelga por año



Fuente: Base de datos del CISI.

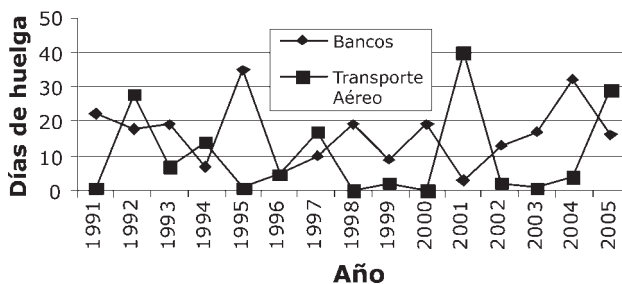
GRÁFICO 9
Días de huelga por año



Fuente: Base de datos del CISI.

Adicionalmente, el desplazamiento desde la industria hacia los servicios no debilitó al sindicalismo en el largo plazo, puesto que la militancia dentro del sector terciario, en casos tales como maestros y empleados bancarios o del transporte aéreo, mantuvo los niveles previos de militancia (Gráfico 10). Ciertamente, muchos de estos sectores —notablemente el caso de los camioneros—, que reemplazaron a los antiguos sindicatos de la ISI en el liderazgo de la CGT, se volvieron más combativos *después* del neoliberalismo. Resumiendo, sectores que fueron de escasa importancia durante la ISI, y que expandieron su base económica con el neoliberalismo, se han convertido en sectores novedosamente

GRÁFICO 10
Días de huelga por año



Fuente: Base de datos del CISI.

combativos en el período 2000-2007. Incluso en una industria estacional como es la pesca, los sindicatos pudieron construir a partir de esta tradición una base para promover la acción industrial²².

Concluyendo, a pesar de que los cambios causados por las reformas de mercado debilitaron al movimiento sindical en los sectores en declive y a la clase obrera en su conjunto, el movimiento sindical cobró fuerza y se movilizó en otros sectores. En Argentina, el neoliberalismo no supuso un desplazamiento económico masivo hacia sectores difíciles de organizar (como la fruticultura o la producción de tipo maquila)²³, y los sindicatos de sectores que se expandieron en el período post-liberal pudieron surgir a partir de instituciones (como el control del sistema de salud y el monopolio) y tradiciones de militancia establecidas ampliamente dentro de la clase obrera. En este sentido, el contraste entre los metalúrgicos y los camioneros, ilustrado en los Gráficos 8 y 9, resulta revelador. La UOM, el sindicato de trabajadores metalúrgicos, era tradicionalmente hegemónico dentro del sindicalismo peronista, dominaba la CGT y actuaba como referente en las negociaciones colectivas sectoriales bajo la ISI. Ahora, el crecientemente combativo sindicato de camioneros (relativamente marginal durante la ISI pero que se benefició en el período post-reforma tanto de la expansión del transporte automotor como resultado del MERCOSUR, como de la reducción del trazado ferroviario del Estado) ha reclamado para sí ese rol. Este sindicato designó al Secretario General de la CGT, actuó como sector modelo en las rondas de negociación colectiva de 2006 y 2007, y ejerció una capacidad de lobby particularmente eficiente durante el gobierno de Kirchner.

²² La nueva militancia del sector pesquero en Argentina subraya la importancia de la preservación institucional y de su interacción con los cambios sectoriales. Incluso un sector que resulta difícil de organizar puede construir, a partir de incentivos favorables (legislación laboral, recursos garantizados por el Estado), una base para promover la acción industrial. Sin embargo, el hecho de que el cambio hacia sectores de bajos costos laborales no haya sido en Argentina tan masivo como en Chile o México probablemente hizo más sencillo el resurgimiento sindical.

²³ La industria manufacturera argentina fue y es menos dependiente de la explotación de los recursos naturales que su contraparte chilena. Adicionalmente, el experimento neoliberal en Argentina, desarrollado a diferencia del caso chileno bajo un régimen democrático, otorgó importantes protecciones políticas a los sectores tradicionales de la ISI, como el petroquímico, automotriz, acero y petróleo, que les permitió preservar su papel en la economía post-reforma (Etchemendy 2004b).

Las causas inmediatas: condiciones del mercado de trabajo e intervención estatal a favor de los sindicatos

Crecimiento económico y del empleo

Cercano históricamente al (aunque no completamente un caso de) “pleno empleo” bajo el modelo ISI, el mercado de trabajo argentino cambió de manera dramática a comienzos de los años noventa. En este aspecto, la crisis financiera de 2001 provocó un nivel sin precedentes de desempleo, que alcanzó el 21,5 por ciento en la primera parte de 2002. Cuando se retomó el crecimiento, la creación de empleo aumentó en un 16 por ciento entre octubre de 2002 y diciembre de 2004, incluyendo tanto al sector privado como los programas estatales de empleo (Beccaria, Esquivel y Mauricio 2005), y el desempleo cayó al 11,4 por ciento en el primer cuatrimestre de 2006.

El calentamiento del mercado de trabajo y el crecimiento económico contribuyen obviamente a la revitalización de los sindicatos por razones tanto económicas como políticas. Cuando los empleadores demandan mayor trabajo, resulta más sencillo para los sindicatos empujar los salarios hacia arriba y promover la acción industrial. Políticamente, cuando los trabajadores perciben que los empleadores están contratando, el riesgo de despidos masivos es más bajo y los medios se refieren a tasas “chinas” de crecimiento, su marco de entendimiento se ve afectado. Aquellos que habían perdido poder adquisitivo pueden considerar que es hora de emprender la acción industrial. De modo que los líderes sindicales pueden sentir más presión desde abajo y buscar una mejora en la distribución del ingreso. Ciertamente, la idea de “compartir los beneficios del crecimiento” se convirtió en moneda corriente en el lenguaje de los líderes sindicales después de 2003.

Podría argumentarse, sin embargo, que el 11,4 por ciento de desempleo para 2006 todavía resulta relativamente alto para los estándares mundiales y que, por lo tanto, el crecimiento del empleo en el mercado de trabajo debería tener sólo un impacto limitado en el poder de mercado de los sindicatos. No obstante, los mercados laborales de América Latina son altamente segmentados. A pesar de que sólo se puede especular sobre esta cuestión, hay razones para sugerir que los niveles sin precedentes de pobreza y pauperización²⁴ desatados por las reformas de mercado y la crisis de 2001 erigieron barreras entre el sector

²⁴ La pobreza alcanzó su punto más álgido en Argentina en las postrimerías de la crisis financiera en 2002, cuando el 57 por ciento de la población cayó por debajo de la línea de pobreza y el 24 por ciento por debajo de la línea de indigencia. En 2005, los números eran de 33,8 y 12,2 respectivamente. Datos del INDEC, www.indec.gov.ar.

formal y el informal que, en la práctica, redujeron el “ejército de reserva” para los empleadores. Es difícil negar que el extenso período de pauperización de segmentos importantes de la clase obrera haya afectado el nivel general de calificación de los trabajadores y su capacitación en el mercado de trabajo. Por ejemplo, el desempleo en Argentina fue similar en los segundos semestres de 1995 y 2003 (alrededor del 15 por ciento). Sin embargo, en 1995 la pobreza afectaba al 22,2 por ciento de la población del Gran Buenos Aires, mientras que en la segunda mitad de 2003 el 49,4 por ciento de la población en dicha área era pobre y el 20 por ciento era indigente. Resulta verosímil suponer que un trabajador privilegiado del sector formal enfrenta, *ceteris paribus*, menos competencia de trabajadores mejor educados y acomodados en 2003 que en 1995, en un contexto con niveles similares de desempleo²⁵. Adicionalmente, relevamientos de los receptores del programa de empleo más importante, el Plan Jefes y Jefas de Hogar, muestran que una generación entera de desempleados ha sido marginada de los circuitos formales de educación y empleo (Cortés, Groisman y Hosowszki 2002). Si bien no son calificados para los estándares post-industriales contemporáneos en los países desarrollados, el trabajo en muchos sectores que lideraron el resurgimiento de los sindicatos —como el automotriz, el metalúrgico, subterráneos o petróleo— requiere un mínimo de entrenamiento que excluye y descalifica a estos segmentos de la población. Por lo tanto, es plausible que una buena parte del sector informal y de los desempleados no constituyan competencia de mercado para estos grupos relativamente privilegiados, y que la posición de estos últimos se beneficie de esta brecha social.

Intervención estatal a favor de los sindicatos

El aumento en la actividad sindical después de 2003 se vinculó no sólo con las condiciones en el mercado de trabajo. Fue de importancia también el papel del gobierno habilitando el conflicto industrial y promoviendo las negociaciones colectivas a partir de 2003, lo que contribuyó para alcanzar los máximos niveles de negociación colectiva y conflicto en el período 2005-2006.

Kirchner era inicialmente un presidente débil, que ganó las elecciones de mayo de 2003 con sólo el 22 por ciento de los votos en la primera ronda y

²⁵ Datos de la EPH, INDEC, www.indec.gov.ar. En mayor profundidad, resulta común encontrar en los medios artículos acerca de los cuellos de botella causados por la escasez de mano de obra calificada en los campos de metal y soldaduras, sistemas electrónicos y el sector automotriz (*Clarín*, 15/04/2007).

que fue privado por la retirada de Menem, el otro candidato principal, de ganar una mayoría en la segunda vuelta. Dado este bajo nivel de legitimidad, la administración de Kirchner buscó el apoyo de grupos sociales que compartieran su crítica anti-neoliberal. La alianza con la CGT fue una opción estratégica del presidente Kirchner. No parecía obvio inicialmente que su gobierno fuera a buscar el apoyo de los sindicatos de la CGT cuando llegó al poder, puesto que el discurso del gobierno era de hecho más cercano a la más combativa CTA. Pero esa elección estratégica fue importante para un resultado neocorporativista, ya que un gobierno cercano a los sindicatos era crucial para garantizar la credibilidad necesaria para sentar a los actores a la mesa de negociación, y para que éste juegue un papel de arbitraje de los conflictos industriales.

El camino hacia una alianza con la CGT fue de hecho abierto por la política macroeconómica del gobierno. Un tipo de cambio depreciado ayudó a fortalecer a los sectores industriales tradicionales que fueron intensamente golpeados durante la década del noventa y en los cuales los sindicatos peronistas son hegemónicos. Una política de bajas tasas de interés que priorizaba el crecimiento creó el escenario para el retorno a las negociaciones colectivas y la puja distributiva. Más allá de ello, sin embargo, dos medidas concretas del gobierno fueron particularmente auspiciosas para promover el resurgimiento sindical: la política respecto del conflicto industrial y la política salarial. El primer efecto de un gobierno que se propone acercarse al sindicalismo fue su posición indulgente hacia el conflicto industrial. En Argentina, el gobierno posee el derecho a convocar a la “conciliación obligatoria” en casos de conflictos laborales, terminando así con la acción directa y forzando a las partes a retomar las negociaciones. No obstante, especialmente en el período 2003-2005, a fines de brindar mayor margen para la protesta sindical, el gobierno a menudo fue reticente a convocar a la conciliación obligatoria. Lo que es más, como parte de una estrategia general bastante tolerante del conflicto social después de la crisis de 2001, el gobierno puso reparos a la utilización de la fuerza en contra de las protestas o manifestaciones de los trabajadores. Hacia 2006 el Ministerio de Trabajo se preocupó en mayor medida por las consecuencias del conflicto industrial para las metas inflacionarias del gobierno e intervino para apaciguar a los sindicatos. En términos generales, sin embargo, cuando los sindicatos desafiaron al empresariado en el período 2003-2006, la actitud pasiva (e incluso favorable) del gobierno fue notable.

En segundo lugar, por primera vez desde las reformas, la administración retomó la intervención en la política salarial a través de decretos que estipularon aumentos de suma fija no remunerativos en el sector privado y elevaron el salario

mínimo²⁶. Estos decretos tuvieron importantes consecuencias. De manera más evidente, el gobierno ayudó directamente al trabajo organizado a preservar el nivel del salario real. Más aún, la política del gobierno tuvo ramificaciones más profundas que estimularon la negociación entre capital y trabajo. En Argentina, los aumentos salariales administrativos afectan legalmente el salario básico establecido en el convenio colectivo de cada sector o actividad productiva²⁷. La cuestión es importante porque muchos pagos suplementarios (como horas extra, antigüedad, productividad y otros premios) se estipulan como un porcentaje del salario básico en el convenio colectivo. Consecuentemente, cuando el aumento salarial en la forma de una suma fija se incluye en el contrato sectorial (que debe ocurrir tarde o temprano) se vuelve significativamente más oneroso para los empleadores. De igual manera, el aumento del salario mínimo empuja hacia arriba los salarios básicos de aquellos contratos que quedan por debajo del nivel de salario mínimo. Por ende, cuando el gobierno adopta este tipo de política salarial, los sindicatos y los empresarios se ven forzados a discutir la modalidad y los plazos en los cuales el aumento correspondiente se convertirá en parte del convenio sectorial, generando así incentivos para las negociaciones colectivas y para la potencial acción industrial. Adicionalmente, Marshall y Perelman (2004) argumentan que la ausencia de negociaciones en salarios básicos sectoriales durante la década de 1990 disminuyó el papel de los sindicatos centrales en favor de acuerdos locales regidos por criterios de productividad y abrió el camino a la dispersión salarial. El resurgimiento de las negociaciones de salarios básicos por sector, por lo tanto, ha revitalizado a los sindicatos nacionales y debería contrarrestar la dispersión del salario.

La posición del gobierno favorable a los sindicatos produjo dividendos en materia política. Por ejemplo, durante 2006 la CGT apoyó abiertamente al gobierno en ocasión de un *lockout* empresario rural. En mayo de 2006, cuando el Presidente convocó a una gran manifestación para celebrar su tercer aniversario en el poder, los sindicatos de la CGT proveyeron el grueso del apoyo de las clases trabajadoras en las manifestaciones callejeras.

²⁶ El gobierno estableció un aumento salarial de 130, 150 y 200 pesos durante 2003 y aprobó dos aumentos adicionales de 50 y 100 pesos en 2004 y 2005, respectivamente. También promovió aumentos en el salario mínimo, tanto por decreto en 2003 como mediante acuerdos tripartitos en el contexto del Consejo del Salario Mínimo en 2004 y 2006.

²⁷ El salario básico de convenio es el salario mínimo para cada convenio sectorial y no debería confundirse con el salario conformado por acuerdos sectoriales elaborados por el *staff* del Ministerio de Trabajo y presentados en el Gráfico 6.

Conclusión: dilemas de la representación de la clase obrera en una sociedad post-ajuste

Es un hecho bien documentado que las reformas de mercado y la desindustrialización debilitaron al movimiento sindical en América Latina. Sin embargo, el sindicalismo argentino, que no escapó al impacto negativo, fue testigo de un resurgimiento en términos de su poder de movilización con posterioridad a las reformas y ha desarrollado una nueva modalidad de relaciones laborales que puede denominarse neocorporativismo segmentado. Esta nueva forma mantiene una pronunciada distinción entre el número reducido de *insiders* y las abultadas filas de los *outsiders* en el mercado de trabajo. Los primeros son la mayoría de los trabajadores del sector formal, abarcando tanto miembros de los sindicatos como trabajadores no sindicalizados, que se encuentran cubiertos por los convenios colectivos negociados por los sindicatos. De manera similar al neocorporativismo europeo, el neocorporativismo segmentado involucra negociaciones tripartitas, respaldadas por el poder de movilización de sindicatos relativamente autónomos, que producen moderación sindical dentro del marco de una política macroeconómica y unas metas inflacionarias aceptadas (más que negociadas) a cambio de ciertos beneficios. A diferencia del neocorporativismo europeo, en el contexto de una fuerza de trabajo altamente segmentada, los beneficios se encuentran restringidos a un porcentaje menor de la fuerza de trabajo total, e involucran incentivos organizacionales a los sindicatos y beneficios salariales para los trabajadores del sector formal, antes que programas más universales de bienestar social que cubran a la totalidad de la fuerza de trabajo.

El neocorporativismo segmentado emergió en los últimos años en Argentina en el contexto del crecimiento del empleo y el surgimiento de un gobierno favorable a los sindicatos que poseía credibilidad frente al actor sindical para instituir el actual patrón de negociación tripartita. Sin embargo, tal resultado dependió a su vez de factores de largo plazo, específicamente el legado estructural e institucional de las reformas de mercado. Si el neoliberalismo en Argentina, además de fragmentar a la clase obrera a través de la informalización y el desempleo, hubiera desmantelado de manera más profunda el poder asociacional de los sindicatos, o desatado cambios sectoriales masivos que dificulten la organización sindical, el resurgimiento de los sindicatos incluso en las condiciones económicas y políticas más favorables de los últimos años hubiera sido menos probable o hubiera tenido una forma bastante diferente del patrón “neocorporativista” actualmente vigente. El caso argentino confirma la aseveración más general de Silver (2003) de que, antes que optimismo o pesimismo con respecto al destino de los sindicatos en la nueva era global, deberíamos tener

en cuenta que toda etapa histórica del capitalismo genera, con diferencias temporales y ubicaciones geográficas, presiones contradictorias tanto para la mercantilización del trabajo como para la activación sindical. La autora remarca a su vez la importancia de la política en la intermediación de los efectos de las reformas económicas sobre el poder sindical.

La modalidad de resurgimiento sindical que tuvo lugar en Argentina después de 2003 es un fenómeno político extraño en América Latina, incluso en el contexto de una revitalización de la política de izquierda y la reciente embestida ideológica contra el neoliberalismo en muchos países de la región. En Chile, los socialistas han ganado la posición dominante en la coalición gobernante, pero el sindicalismo se ha mantenido como un actor marginal. En Brasil el Partido de los Trabajadores (PT) ganó la presidencia y la mayoría legislativa, pero la CUT (Central Única de Trabajadores), la central sindical que ha estado aliada con el PT desde su fundación y que logró importantes puestos ministeriales, no tuvo un resurgimiento comparable en los ámbitos de la movilización y las negociaciones colectivas. Venezuela ilustra el hecho de que el surgimiento de la nueva izquierda en América Latina puede ser particularmente contrario más que conducente a pactos neocorporativos: el grueso del sindicalismo se encuentra aliado con la oposición derechista a Chávez, y la dinámica fuertemente polarizada no deja lugar para los acuerdos de este tipo. Tampoco puede predecirse la nueva modalidad por la experiencia previa: en México, donde un tipo de negociación tripartita fue un componente notable y extendido del proceso de reformas, este tipo de negociación entre cúpulas no ha continuado en el período posterior a las mismas.

Así, el neocorporativismo segmentado en Argentina es un patrón atípico en la América Latina contemporánea. Ciertamente, el entramado de factores de largo y corto plazo que hemos subrayado para Argentina es difícil de encontrar en otra parte. En Chile, el neoliberalismo autoritario en las décadas de 1970 y 1980 impuso una profunda desregulación laboral que minó considerablemente el poder asociacional de los sindicatos. Las reformas económicas desataron virajes en la producción hacia los sectores de recursos naturales, como fruticultura, pesca y explotación forestal, que tradicionalmente han estado menos sindicalizados y son más difíciles de organizar. Consecuentemente, los gobiernos democráticos de la Concertación han tenido pocos incentivos para buscar el apoyo sindical (Haagh 2002, Frank 2004). En México, los derechos colectivos sindicales fueron preservados en su mayoría, pero también lo fueron las prácticas de larga data a través de las cuales su vigencia se veía sustancialmente comprometida en los hechos, socavando la activación de los sindicatos. Esta realidad se vio reforzada por el cambio hacia la producción de tipo maquila potenciada

por el NAFTA (North American Free Trade Agreement), un sector que resulta particularmente difícil para el establecimiento de sindicatos autónomos con poder de movilización. La llegada al poder del PAN (Partido Acción Nacional), partido favorable al empresariado, no le concedió al gobierno un rol creíble que pudiera ganar la confianza de los sindicatos y promover arreglos neocorporativos (Bensusán y Cook 2003). En Brasil, los derechos colectivos fueron sustancialmente preservados bajo el neoliberalismo y el viraje económico hacia sectores de baja presencia sindical fue menos pronunciado que en Chile o México. Sin embargo, la alianza de Lula con el sector financiero y su elección de una política monetaria restrictiva por sobre el crecimiento han restringido el espacio de maniobra frente al movimiento sindical aliado. Por cierto, podría argumentarse que Lula ha priorizado al sector informal, antes que a los trabajadores sindicalizados, a través de sus fuertes iniciativas y la expansión de los programas sociales orientados hacia los más pobres (Hunter y Power 2007).

En Argentina, el patrón de neocorporativismo segmentado que comenzó a desplegarse después de 2003 continúa en 2007, ya que la administración de Kirchner se encuentra supervisando una nueva ola de negociaciones salariales colectivas centralizadas que han tenido éxito en alcanzar significativos acuerdos sectoriales en torno al tope salarial sugerido por el gobierno. La alianza de Kirchner con la CGT se mantiene incólume en un año electoral. La sustentabilidad del neocorporativismo segmentado en el largo plazo, no obstante, permanece como un interrogante. Si despega la inflación y el crecimiento se estanca, si los sindicatos perciben que la moderación ya no da beneficios, o si gobiernos futuros priorizan como base de apoyo a sectores alternativos de la clase obrera, la realización de negociaciones tripartitas a nivel de cúpulas puede tornarse cada vez más dificultosa.

La nueva forma de inserción de los sindicatos en una arena partidaria y electoral cada vez más fragmentada tampoco resulta clara. Negociando desde una posición favorable pero más autónoma *vis-à-vis* un presidente peronista, los sindicatos han logrado ganancias salariales moderadas, pero han sido incapaces de reanudar el antiguo patrón de inserción en la arena partidaria desde una posición central. Esto es, ya no poseen un lugar en las listas electorales o en la estrategia electoral del PJ a nivel nacional. La desindicalización del PJ descrita por Levitsky (2003) ha sido, hasta 2007, escasamente revertida. Sumado a ello, los principales sindicatos de la CGT se han mantenido a buena distancia de la facción pro-Kirchner, anti-PJ, el FPV (Frente Para la Victoria), más cercano al movimiento piquetero y a sectores de la CTA. Sin embargo, los principales sindicatos son leales políticamente al presidente peronista y en ciertos distritos, particularmente en la Ciudad de Buenos Aires, el sindicalismo ha estado bas-

tante activo en la promoción de candidatos peronistas apoyados por el gobierno. El resultado ha sido una particular combinación de autonomía de un movimiento sindical que retiene su lealtad partidaria hacia el peronismo y de un gobierno que puede ganar credibilidad y confianza frente a los sindicatos, ambos necesarios para el neocorporativismo. Adicionalmente, la influencia política relativamente eclipsada de los principales sindicatos en el partido peronista puede haber contribuido en el desarrollo de su nuevo y moderado papel, en el que los sindicatos ya no son actores políticos centrales sino que actúan como agentes que proveen gobernabilidad económica, a cambio de acceso a posiciones y recursos estatales.

En su nuevo papel como actor corporativo, los principales sindicatos promueven simultáneamente elementos tanto de igualdad como de desigualdad social —proveyendo mayor igualdad entre los sectores más altos y los más aventajados de las clases trabajadoras, pero mayor desigualdad *en el interior* de la clase baja—. Durante la década de 1990, los líderes de los principales sindicatos lograron preservar el poder asociacional al costo de permitir (sino fomentar) los despidos masivos y las reducciones de personal. Más recientemente, si no hubiera sido por el resurgimiento del activismo sindical, una mayor proporción de los beneficios del crecimiento reciente en Argentina probablemente hubieran quedado en manos del empresariado. Sin embargo, en la Argentina post-reformas es sólo una fracción de la clase obrera la que se beneficia de las negociaciones del neocorporativismo segmentado. Ciertamente, algunas de las demandas de los sindicatos pueden resultar contradictorias con las de los sectores más débiles y empobrecidos de las clases bajas, por ejemplo, el éxito en el reclamo de reducción del impuesto a las ganancias de los trabajadores mejor pagos puede resultar en menores recursos para las políticas sociales orientadas hacia la pobreza extrema o el sector informal²⁸. De manera similar, las luchas sindicales por la expansión del seguro de desempleo o de las asignaciones familiares (que apunta a los trabajadores registrados empleados) pueden estar en contradicción con las demandas de los desempleados de programas de empleo. Resumiendo, se necesitan políticas públicas cuidadosas y equilibradas que apunten a preservar el poder asociacional de los sindicatos para discutir por los beneficios y ayudar a contener la inflación, pero que al mismo tiempo incentiven la inclusión social del sector informal marginalizado, para mejorar los niveles de igualdad social en Argentina.

²⁸ Para un análisis comparativo de las diferentes lógicas de la representación de intereses en el sector formal sindicalizado y el recientemente expandido sector informal en América Latina, se recomienda ver el trabajo de Collier y Handlin (2005).

Bibliografía

- Beccaria, Luis, Valeria Esquivel y Roxana Mauricio (2005) "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina", en *Desarrollo Económico*, Vol. 45, N° 178.
- Bensúsán, Graciela y María Cook (2003) "Political Transition and Labor Revitalization in Mexico", en *Research in the Sociology of Work*, N° 11.
- Cameron, David (1978) "The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis", en *American Political Science Review*, Vol. 72, N° 4.
- Candland, Christopher y Rudra Sil (eds.) (2001) *The Politics of Labor in a Global Age: Continuity and Change in Late Industrializing and Post Socialist Economies*, Nueva York, Oxford University Press.
- Caraway, Teri (2006) "Legacy Unions in New Democracies", artículo presentado en la reunión de la American Political Science Association (APSA), Filadelfia.
- Cavarozzi, Marcelo, Liliana De Riz y Jorge Feldman (1987) "Concertación, Estado y sindicatos en la Argentina contemporánea", Documento de Trabajo CEDES, N° 2, Buenos Aires, CEDES.
- Collier, Ruth Berins y David Collier (1979) "Inducements Versus Constraints: Disaggregating 'Corporatism'", en *American Political Science Review*, Vol. 73, N° 4.
- Collier, Ruth Berins y Samuel P. Handlin (2005) "Shifting Interest Regimes of the Working Classes in Latin America", *Institute of Industrial Relations Working Paper Series*, Paper iirwps-122-05, University of California, Berkeley.
- Collier, David (1994) "Trajectory of a Concept: 'Corporatism' in the Study of Latin American Politics", en Smith, Peter (ed.) *Latin America in Comparative Perspective. New Approaches to Methods and Analysis*, Boulder, Westview Press.
- Cortés, Rosalía, Fernando Groisman y Augusto Hosowski (2002) "Transiciones ocupacionales: el Plan Jefas y Jefes", en *Realidad Económica*, N° 202.
- Delamata, Gabriela (2004) *Los barrios desbordados*, Buenos Aires, Libros del Rojas.
- Etchemendy, Sebastián (2004a) "Repression, Exclusion and Inclusion: Government-Union Relations and Patterns of Labor Reform in Liberalizing Economies", en *Comparative Politics*, Vol. 36, N° 3.
- Etchemendy, Sebastián (2004b) "Models of Economic Liberalization: Compensating the Losers in Argentina, Spain and Chile", Disertación doctoral, Departamento de Ciencia Política, University of California, Berkeley.
- Evans, Peter (2005) "Counter-Hegemonic Globalization: Transnational Social Movements in the Contemporary Global Political Economy", en Janoski, Thomas, Robert Alford, Alexander Hicks y Mildred A. Schwartz (eds.) *Handbook of Political Sociology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Frank, Volker (2004) "Politics without Policy: The Failure of Social Concertation in Democratic Chile", en Winn, Peter (ed.) *Victims of the Chilean Miracle*, Durham, Duke University Press.
- Frenkel, Stephen y David Peetz (1998) "Globalization and Industrial Relations in East Asia: A Three Country Comparison", en *Industrial Relations*, Vol. 37, N° 3.

- Gadano, Nicolás** (2000) “Determinantes de la inversión en el sector petróleo y gas en la Argentina”, en Heyman, Daniel y Bernardo Kosacoff (eds.) *La Argentina de los noventa*, Buenos Aires, CEPAL-EUDEBA.
- Garay, Candelaria** (2006) “Popular Associations, Labor Unions, and Political Parties in Argentina, Chile, Peru, and Venezuela”, artículo preparado para la Annual Meeting of the American Political Science Association (APSA), Filadelfia.
- Garay, Candelaria** (2008) “Social Policy and Collective Action: Unemployed Workers, Community Associations and Protest in Argentina”, en *Politics and Society*, Vol. 35, N° 2.
- Haagh, Louise** (2002) “The Emperor’s New Clothes: Labor Reform and Social Democratization in Chile”, en *Studies in International and Comparative Development*, Vol. 37, N° 1.
- Howell, Chris y Anthony Daley** (1992) “The Transformation of the Political Exchange”, en *International Journal of Political Economy*, Vol. 22, N° 4.
- Hunter, Wendy y Timothy Power** (2007) “Rewarding Lula: Executive Power, Social Policy and the Brazilian Elections of 2006”, en *Latin American Politics and Society*, Vol. 49, N° 1.
- Katzenstein, Peter** (1985) *Small States in World Markets*, Ithaca, Cornell University Press.
- Kaufman, Robert** (1990) “Stabilization and Adjustment in Argentina Brazil and Mexico”, en Nelson, J. (ed.) *Economic Crises and Policy Choice*, Princeton, Princeton University Press.
- Krugman, Paul y Anthony Venables** (1995) “Globalization and the Inequality of Nations”, en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, N° 4.
- Lange, Peter y Geoffrey Garrett** (1986) “The Politics of Growth”, en *Journal of Politics*, Vol. 47, N° 3.
- Levitsky, Steven** (2003) *Transforming Labor-Based Parties in Latin America*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Marshall, Adriana y Laura Perelman** (2002) “Estructura de la negociación colectiva en la Argentina: ¿avanzó la descentralización en los años noventa?”, en *Estudios del Trabajo*, N° 23.
- Marshall, Adriana y Laura Perelman** (2004) “Cambios en los patrones de negociación colectiva en Argentina y sus factores explicativos”, en *Estudios Sociológicos*, N° 65.
- Mazur, Jay** (2000) “Labor’s New Internationalism”, en *Foreign Affairs*, Vol. 79, N° 1.
- Moody, Kim** (1997) “Towards and International Social Movement Unionism”, en *New Left Review*, N° 1/225.
- MTESS (2006a)** “Las Relaciones Laborales en las Empresas”, en *Trabajo, Ocupación y Empleo*, N° 3, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- MTESS (2006b)** “Evolución y Estado de los Convenios Colectivos sobre Salarios”, informe no publicado, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Murillo, M. Victoria** (1997) “Union Politics, Market-Oriented Reforms and the Re-Shaping of Argentine Corporatism”, en Chalmers, Douglas *et al.* (eds.) *The New Politics of Inequality in Latin America: Rethinking Participation and Representation*, Oxford, Oxford University Press.
- Murillo, M. Victoria y Andrew Schrank** (2005) “With a little Help of My Friends. Partisan Politics, Transnational Alliances and Labor Rights in Latin America”, en *Comparative Political Studies*, Vol. 38, N° 8.

- Novick, Marta** (2000) "Reconversión segmentada en la Argentina: empresas, mercado de trabajo y relaciones laborales a fines de los 90", en de la Garza Toledo, Enrique (ed.) *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO.
- Palomino, Héctor** (2003) "Los efectos de la apertura comercial sobre las relaciones laborales en las empresas" en de la Garza Toledo, Enrique y Carlos Salas (eds.) *Nafía y Mercosur: procesos de apertura económica y trabajo*, Buenos Aires, CLACSO.
- Palomino, Héctor y David Trajtemberg** (2007) "El auge contemporáneo de la negociación colectiva en Argentina", manuscrito no publicado, Buenos Aires.
- Regini, Mario** (2000) "Between Deregulation and Social Pacts: The Responses of European Economies to Globalization", *Politics and Society*, Vol. 28, N° 1.
- Rhodes, Martin y Oscar Molina** (2002) "Corporatism: Past, Present and Future of a Concept", en *Annual Review of Political Science*, N° 5.
- Rudra, Nita** (2005) "Are Workers in the Developing World Winners or Losers in the Current era of Globalization?", en *Studies in Comparative International Development*, Vol. 40, N° 3.
- Schmitter, Philippe** (1982) "Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America", Berger, Suzanne (ed.) *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Seidman, Gay** (1994) *Manufacturing Militance*, Berkeley, University of California Press.
- Silver, Beverly** (2003) *Forces of Labor*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Streeck, Wolfgang** (2006) "The Study of Organized Interests: Before 'The Century' and After", en Crouch, Colin y Wolfgang Streeck (eds.) *The Diversity of Democracy*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Svampa, Maristella** (2007) "Profunda ruptura de las lealtades", en *Le Monde Diplomatique*, Edición Argentina, enero.
- Svampa, Maristella y Sebastián Pereyra** (2003) *Entre la ruta y el barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteras*, Buenos Aires, Biblos.
- Thompson, Andrés** (1990) *Sindicatos y concertación social en la Argentina, 1983-1990*, Santiago, CLACSO.
- Torre, Juan Carlos** (1982) "El movimiento obrero y el último gobierno peronista (1973-1976)", en *Crítica y Utopía*, N° 6.
- Torre, Juan Carlos** (2004) "Prólogo", en *El gigante invertebrado: los sindicatos en el gobierno (1973-76)*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Wallerstein, Michael y Bruce Western** (2000) "Unions in Decline? What has Changed and Why", en *Annual Review of Political Science*, N° 3.
- Wright, Eric Olin** (2000) "Working-Class Power, Capitalist-Class Interests and Class Compromise", en *American Journal of Sociology*, Vol. 4, N° 4.
- Yoguel, Gabriel** (2000) "El tránsito de la sustitución de importaciones a la economía abierta: los principales cambios en la estructura industrial argentina entre los 70 y los 90", en Kosacoff, Bernardo (ed.) *El desempeño industrial argentino*, Buenos Aires, CEPAL.

Resumen

El viraje desde la ISI hacia modelos económicos más orientados hacia el mercado tiene a menudo el resultado de contraer y desmovilizar al movimiento sindical. Sin embargo, la evidencia de la Argentina sugiere que puede darse un subsiguiente resurgimiento de un movimiento sindical más reducido y, lo que es más, que puede establecerse un tipo de “neocorporativismo segmentado” en el nuevo contexto económico. Nuestro argumento es que el establecimiento de esta nueva forma de representación de intereses

se encuentra impulsado por factores económicos y políticos de corto y largo plazo. Además de la condición de corto plazo del mercado de trabajo y de la estrategia política del gobierno en ejercicio, importan, en el largo plazo, las condiciones estructurales e institucionales que derivan del proceso anterior de reformas de mercado, específicamente la naturaleza de los cambios sectoriales en la economía y el grado de desregulación en la legislación laboral que afecta el “poder asociacional” de los sindicatos.

Palabras clave

sindicalismo - neocorporativismo - trabajo - negociación colectiva - Argentina

Abstract

The shift from state-led ISI to more market-oriented economic models often has the result of shrinking and demobilizing the labor movement. Yet, evidence from Argentina suggests that a subsequent resurgence of even a down-sized labor movement may occur and furthermore that a type of “segmented neocorporatism” may be established in the new economic context. We argue that the establishment of this new form of interest intermediation is driven by economic and

political factors that are both immediate and longer-term. In addition to the short-term condition of the labor market and the political strategy of the government in power, of longer-term importance are structural and institutional conditions that derive from the earlier process of market reform, specifically the nature of sectorwide shifts in the economy and the degree of labor law deregulation affecting the “associational power” of unions.

Key words

sindicalism - neocorporatism - labour - collective negotiations - Argentina