

7. La “doble alianza” gobierno-sindicatos en el kirchnerismo (2003-2012)

Orígenes, evidencia y perspectivas¹

En *Instituciones gubernamentales y actores de la política argentina*
Carlos H. Acuña (comp.), Buenos Aires SXXI, 2013

Sebastián Etchemendy* **

INTRODUCCIÓN

Existen pocas dudas entre académicos y analistas en cuanto a que el sindicalismo fue el principal actor económico en la coalición de gobierno en los períodos presidenciales 2003-2011. Otras organizaciones del ámbito socioeconómico fueron más ambivalentes, más periféricas o bien decididamente opositoras a las administraciones de Néstor y Cristina Kirchner. La Unión Industrial Argentina (UIA) osciló entre apoyos y distanciamiento. Los movimientos sociales se fragmentaron y sólo una parte de ellos se convirtió en un componente subordinado del dispositivo oficial. Los empresarios agrarios y algunos de los principales grupos económicos nacionales y multinacionales (como Arcor, Techint, Clarín o Shell) se enfrentaron al gobierno, especialmente después del conflicto con las patronales agropecuarias en 2008. En cambio, la alianza con el sindicalismo hegemónico de la CGT y el ala mayoritaria de la CTA fue una constante desde el inicio del gobierno hasta finales de 2011. Sólo algunas fracciones del empresariado, como la banca privada nacional y la construcción, manifestaron niveles de apoyo o convergencia similares. Si bien la ruptura en 2012 con un importante sector gremial alteró la dinámica de esa alianza, hasta 2013 el grueso del movimiento sindical seguía respaldando al gobierno.

¹ Este trabajo ha sido originalmente publicado como capítulo del libro compilado por Carlos H. Acuña (2013). *¿Cuánto importan las instituciones? Gobierno, Estado y actores en la política argentina*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

* Departamento de Ciencia Política y Estudios Internacionales, Universidad Torcuato Di Tella.

* Agradezco los comentarios de Carlos Acuña, Victoria Murillo y a los participantes del seminario “Actores e Instituciones en Argentina”, Universidad de San Andrés, diciembre de 2011.

En el plano de su coalición económica el kirchnerismo conformó un gobierno de base sindical, con similitudes (aunque también, como veremos, con diferencias) en algunos aspectos de su lógica a los gobiernos socialdemócratas aliados al movimiento obrero en el período keynesiano de la Europa de posguerra. El gobierno forjó una doble alianza con los gremios más grandes de las centrales sindicales nacionales, CGT y CTA. Así, la confluencia más importante se dio con el núcleo dominante de la CGT (basado en los gremios de transporte e industriales) y con el sindicato nacional mayoritario de la CTA, la federación de trabajadores docentes, CTERA. Ambas organizaciones participaron en un intercambio político con las administraciones kirchneristas que, en sus características esenciales, se mantuvo hasta finales 2011. En un hecho sin precedentes desde la transición democrática en 1983, ni la CGT ni la CTERA (o el ala de la CTA que hegemoniza) promovieron huelgas nacionales contra la política gubernamental en ese lapso. Ambos colectivos respaldaron la candidatura de Cristina Kirchner en 2007 y su reelección en 2011. El sindicalismo peronista apoyó al gobierno en actos callejeros masivos en ocasión del conflicto agrario y en las elecciones de 2007 y 2009, así como en las tradicionales manifestaciones del Día del Trabajador. Más aún, entre los gobiernos que encarnan el giro a la izquierda desde el año 2000 hasta la fecha en América Latina, sólo en el kirchnerismo el actor sindical ocupó un lugar tan central. En Brasil y Uruguay, los dos casos entre los nuevos gobiernos progresistas cuyo sindicalismo es parte relevante del oficialismo, su protagonismo, sin embargo, empalidece cuando se lo compara con el rol del movimiento sindical argentino en esa etapa. La fragmentación de las centrales sindicales nacionales ocurrida a partir de 2012 no quitó a los gremios todo el protagonismo recobrado. En suma, la década de 2000 y el posneoliberalismo marcaron un resurgir innegable del sindicalismo argentino, el viejo gigante de posguerra.

Este capítulo explica el origen y describe el intercambio político que el gobierno mantuvo con los grandes sindicatos de la CGT y con la CTERA en el período 2003-2012, y también explora las tensiones en “la doble alianza” a partir de la ruptura entre la vanguardia de la CGT –el sindicato Camioneros– y las crecientes dificultades en la Paritaria Nacional Docente (principal vehículo de la alianza con CTERA) a partir del segundo gobierno de Cristina Kirchner. En un artículo clásico, Pizzorno (1978) definía

como intercambio político aquel en el que los líderes sindicales nacionales negocian su participación institucionalizada en la discusión del ingreso a cambio de moderación en la conflictividad y compensaciones no salariales, ya se trate de política social o pagos organizacionales. Así, durante el kirchnerismo se institucionalizó la discusión salarial y de condiciones de trabajo en las rondas paritarias anuales, donde tienen una incidencia clave los grandes sindicatos de rama a través de sus convenios colectivos y la confederación nacional docente. En el marco de esta dinámica y de la alianza gobierno-sindicatos se revitalizaron o se crearon instancias nacionales de tripartismo y discusión de salarios mínimos en el sector urbano (la Comisión de Salario Mínimo Vital y Móvil), agrario (la Comisión Nacional de Trabajo Agrario) y docente (la Paritaria Nacional Docente). En cada una de estas instancias Estado, empresarios y sindicatos negocian salarios que cubren a una amplia masa de trabajadores. En otro trabajo denominamos “neocorporativismo segmentado” a la modalidad de representación de intereses económicos que subyace detrás de este intercambio. El concepto refiere a un arreglo donde los grandes sindicatos negocian y coordinan (en grado variable según el año) con el gobierno salarios en contexto de crecimiento e inflación, a cambio de mejoras o protección del salario real y compensaciones organizativas tangibles, y que cubre a una parte mayoritaria, pero no a la totalidad, de la clase trabajadora. Esta modalidad de representación de intereses económicos se diferencia tanto del viejo corporativismo estatal de posguerra que prevaleció en América Latina como del neocorporativismo clásico europeo (Etchemendy y Collier, 2007).

La primera parte del artículo analiza las distintas interpretaciones teóricas sobre la situación del sindicalismo argentino en los albores de los gobiernos kirchneristas. La segunda explica el origen de la alianza gobierno-sindicatos que signó el período y define la idea de “coalición económica” sobre la base de la formulación conjunta de determinadas políticas públicas de carácter socioeconómico, el acceso a posiciones en el Estado y los intercambios de apoyos políticos en la gestión. La tercera parte muestra el desarrollo y los resultados de la negociación colectiva salarial que cimentó la “doble alianza” del gobierno con los grandes actores del movimiento obrero. Finalmente se exploran las tensiones que, en forma incremental, fue acumulando la asociación entre los gobiernos kirchneristas y el liderazgo de la CGT y la CTERA hacia 2011, hasta

terminar en la ruptura del sindicato Camioneros y otros menores con el gobierno en 2012.

**DE LA SUBORDINACIÓN A LA HEGEMONÍA:
EL IMPENSADO RETORNO DEL SINDICALISMO PERONISTA**

Es claro que dos de los elementos clave que contribuyeron a generar el movimiento sindical más fuerte de posguerra en América Latina –un mercado de trabajo cercano al pleno empleo y el rol del sindicalismo como interlocutor político ante la proscripción del partido peronista– fueron socavados por la democratización y la liberalización económica a partir de finales de la década de 1970 (Torre, 2004). Así, la apertura, la desindustrialización y las privatizaciones diezmaron sectores que habían sido bastiones del poder sindical en la Argentina. El sindicalismo tradicional perdió afiliados y recursos económicos. Por otro lado, la consolidación del juego democrático desde 1983 otorgó cada vez más poder a los intendentes y políticos territoriales peronistas. El análisis de Steven Levitsky de cómo la facción renovadora arrancó el poder a los sindicatos en el seno del PJ durante los años ochenta es ya un clásico (Levitsky, 2005).

En este contexto, los enfoques que desde las ciencias sociales interpretaron la situación del sindicalismo durante el neoliberalismo pueden dividirse en dos campos. Un primer grupo de investigadores, trabajando en general desde la ciencia política, enfatizó el carácter táctico del accionar sindical en los años noventa (Murillo, 1997 y 2001; Acuña, 1995; Etchemendy, 2004; Levitsky y Way, 1998). Estas visiones de la economía política del menemismo explicaban cómo el grueso del sindicalismo, a la defensiva por la pérdida de influencia política y recursos económicos, elegía un rol subordinado en la coalición menemista a fin de preservar determinadas prerrogativas organizacionales. Así, mientras Murillo (1997) destacaba la participación de determinados sindicatos en las privatizaciones, Etchemendy (2004) analizaba cómo el sindicalismo dominante negociaba cierta flexibilización en los contratos individuales de trabajo a cambio del mantenimiento del control de las obras sociales, el modelo de negociación colectiva centralizada y la ultractividad, es decir, la cláusula que mantiene vigentes los convenios

colectivos (la mayoría negociados en épocas más favorables) hasta que se negoció uno nuevo. El lugar del sindicalismo peronista en la coalición oficial diferenciaba, por lo tanto, al neoliberalismo argentino de otras experiencias análogas. Más allá de matices y diferencias, la imagen que devolvían estos análisis era la de un sindicalismo a la defensiva y en retirada, una caricatura del aquel actor que había condicionado por igual a gobiernos autoritarios y democráticos antes de 1989.

Un segundo grupo de investigadores iba aún más allá, al punto de sugerir cambios más o menos irreversibles en las formas de representación de los sectores subalternos. El diagnóstico era claro: la política de las clases populares, en el presente y hacia el futuro, ya no pasaba por el sindicalismo peronista tradicional, sino por los movimientos sociales, de desocupados y la mirada de grupos más o menos organizados que salieron a la calle en el ocaso del neoliberalismo. La fragmentación de la clase trabajadora entre el desempleo y los contratos precarios en los años noventa, la subordinación del sindicalismo hegemónico durante el gobierno de Menem y la conflictividad social creciente encarnada por el movimiento piquetero parecían abonar la tesis de la desaparición del sindicalismo como factor de poder popular. Ante la repentina irrupción de actores territoriales nuevos, muchos de los cuales eran movilizados por la izquierda no peronista y hablaban su mismo lenguaje –aquel que teorizaba el nuevo rol de las “multitudes”, el “contrapoder”, la “autonomía” y relegaba la lucha y las alianzas por el control del gobierno–, muchos intelectuales, más o menos explícitamente, confinaron al movimiento sindical a los arcones de la historia. En esta perspectiva se hablaba de “identidades astilladas” (Svampa, 2000) en el mundo laboral primero, y de cómo la necesidad de reuniversalizar las relaciones sociales en medio del deterioro y la atomización neoliberal llevaba a “desbordar los barrios” (Delamata, 2004a) en la acción colectiva. Desde un punto de vista diferente, otros autores nos explicaban el complejo entramado de relaciones sociales que subyacía al intercambio de favores por votos en la lógica del patronazgo político que signaba la Argentina desindicalizada (Auyero, 2001). En suma, la marginación y la efervescencia que coagulaban debajo de la transformación neoliberal, catapultadas por la fenomenal crisis económica y social de 2001-2002, darían lugar a la irrupción de los nuevos actores populares no sindicales. Después del aluvión neoliberal, “la fábrica era el barrio” y la política estaba en el territorio.

Es sorprendente constatar el fenomenal resurgimiento sindical posterior a 2003 a la luz de estos enfoques generales. Ni las perspectivas más politológicas ni los enfoques más sociológicos que estudiaban los sectores populares en los años noventa hacían presuponer semejante retorno del actor sindical en el plano político y de movilización en el mercado de trabajo. Si desde un enfoque se reducía el accionar sindical a un tacticismo alejado de las bases que ubicaba al sindicalismo hegemónico como un actor capitalista sistémico y subordinado, cómodo en el mantenimiento de ciertas ventajas corporativas sino directamente abocado al sindicalismo de negocios, desde el otro campo se vislumbraban identidades sindicales perimidas y movimientos sociales que hablaban un lenguaje distinto y se convertían en protagonistas casi exclusivos de las luchas populares. Las viejas tensiones entre Estado, empresarios y sindicatos en la puja distributiva y el sindicalismo como base de inclusión y movilidad social y de la acción colectiva de clase parecían ser una cuestión del pasado.

LA DOBLE ALIANZA: LA COALICIÓN GOBIERNO-SINDICATOS EN LA ERA POSLIBERAL ARGENTINA

¿Cómo se opera y manifiesta el cambio desde la subordinación en los años noventa al rol central del sindicalismo en la coalición de gobierno pos 2003? ¿Qué factores ayudan a entender la fenomenal recuperación sindical en un plazo tan corto? ¿Qué explica la conversión de un actor en retirada en un protagonista de relevancia política central? Este trabajo intenta responder estas preguntas poniendo el foco en las relaciones de intercambio político y la dinámica coalicional que involucraron al gobierno, al sindicalismo hegemónico de la CGT y al sindicato mayoritario docente y de la CTA, la CTERA.²

² Existen trabajos recientes muy útiles que dan cuenta del resurgimiento sindical argentino en un plano menos coalicional-nacional, y más sectorial, ya sea según industria o actividad o según el tipo de trabajadores (formal, informal, de multinacionales, activistas de base, etc.). Véanse, por ejemplo, las recientes compilaciones de Palomino (2010), Senén González y Schettini (2009), Novick, Palomino y Gurrera (2011), y Paula Abal Medina y Menéndez (2011).

LAS RAZONES DETRÁS DE LA REACTIVACIÓN SINDICAL

Conviene señalar en primer lugar que muchos analistas probablemente soslayaron aquello que dejara en evidencia la socióloga Beverly Silver (2003): desde la consolidación global del capitalismo a principios del siglo XX, la conflictividad sindical en el mundo *no* ha ido de mayor a menor como sugieren las tesis de la “aristocracia obrera” que estudian la moderación de los sindicatos europeos. Más bien, el conflicto sindical se ha movido sectorial y geográficamente al compás de los períodos de acumulación y desarrollo capitalista tanto en los países centrales como en la periferia. En otras palabras, el conflicto sindical muta y cambia de protagonistas en países y sectores: por ejemplo, desde las grandes huelgas en la industria automotriz en la primera parte del siglo XX en los países avanzados hasta las rebeliones obreras en las terminales de las multinacionales en Brasil y Sudáfrica a principios de los años ochenta. El protagonismo del sector manufacturero da paso a la acción sindical de controladores aéreos, transporte y servicios. En resumen, para Silver la protesta sindical se institucionaliza más o menos según los casos, pero es inescindible de la tendencia irrefrenable a la mercantilización del trabajador que está en la naturaleza misma de la sociedad capitalista.

Enfocados en el caso argentino pos 2003, el resurgimiento sindical no puede entenderse sin señalar dos factores clave: la herencia institucional y el rol del gobierno. Como vimos, algunos trabajos se ocuparon de señalar que aun en la tormenta neoliberal, y de la mano de su rol subordinado pero tangible en la coalición menemista, el sindicalismo peronista logró salvaguardar recursos institucionales que, junto su rol en el PJ y al pleno empleo, también habían sido centrales para construir el poder de posguerra: la negociación colectiva centralizada, el monopolio de la representación y la prohibición del sindicato de empresa, el control de las obras sociales y la renovación automática de viejos convenios colectivos prerreforma que otorgan a las organizaciones importantes ventajas. Estos institutos, una vez reactivado el mercado de trabajo, podrían ser utilizados para una nueva ofensiva. Se trata de un marco institucional propio de los

modelos de corporativismo estatal donde, en términos de Collier y Collier (1979), los incentivos (*inducements*) al fortalecimiento del sindicalismo como actor sectorial y nacional son mayores que las restricciones (*constraints*).

Lo anterior se suma a una tradición de sindicalización y combatividad (potenciada por esas mismas instituciones) que permeó a *todos* los sectores durante el modelo ISI –aun a aquellos como el sindicato de camioneros, pesqueros, petroleros privados, comercio o alimentación que no fueron protagonistas centrales del mundo sindical de la posguerra–. Estos gremios cobrarían fuerza una vez que los cambios estructurales que trajo el neoliberalismo potenciaran sus actividades. En otras palabras, las tradiciones y las instituciones que respaldan a los líderes sindicales (el monopolio de representación por sector, la preeminencia de los líderes nacionales o de la federación regional en la negociación colectiva, el control de las obras sociales y la ultraactividad de los convenios) permanecieron en esos sectores latentes para aprovechar un contexto económico más favorable.

El segundo elemento detrás del resurgimiento sindical argentino es el rol de la administración kirchnerista en la conformación de la doble alianza que describe este artículo. El accionar del gobierno se manifestó en dos aspectos centrales. El primero, más general y evidente, es una política económica de tipo de cambio competitivo y política monetaria (y especialmente después de 2008) y fiscal expansivas hasta 2011. Las altas tasas de crecimiento, la baja del desempleo y la rentabilidad de las empresas empujan obviamente la demanda sindical. Naturalmente, un tipo de cambio depreciado no constituye en sí una política prosindical. Es más, muchas veces, especialmente en la Argentina, esa estrategia estuvo asociada al ciclos más excluyentes en el tradicional *stop and go* argentino. Sin embargo, la devaluación inicial sostenida del peso en un marco expansivo, y la consiguiente recuperación de sectores industriales golpeados por el neoliberalismo que habían sido bastiones del poder sindical, sumados al apoyo gubernamental en la puja salarial, configuraron un contexto macroeconómico que indujo el fortalecimiento de los grandes sindicatos.

En segundo lugar, algunas modificaciones o decisiones regulatorias e institucionales, instrumentadas especialmente entre los años 2003 y 2005, fueron claves para el retorno del protagonismo sindical e implicaron un apoyo organizativo central para los sindicatos, sobre todo en la puja salarial. Ejemplos de esta estrategia fueron los aumentos salariales de suma fija y, crucialmente, el Decreto 392/2003 que estipuló que esos aumentos debían hacerse remunerativos e incorporarse a los básicos salariales (o sea que impactarían sobre el pago de jubilación, sobre las obras sociales y sobre los pagos adicionales y bonificaciones) mediante la negociación colectiva. Esta decisión administrativa dio un espaldarazo importante a los sindicatos y obligó a los empresarios a negociar con ellos la forma y los tiempos de inclusión de los nuevos aumentos en los salarios básicos de convenio. Así, el decreto puso en marcha los engranajes de la negociación colectiva en un proceso que sigue hasta hoy.

Además, en 2004 la administración Kirchner impulsó en el Congreso, en acuerdo con los sindicatos, una nueva norma que derogó la Ley 25 250 de Reforma Laboral sancionada por la Alianza. La nueva legislación revirtió las reformas que habían flexibilizado la contratación salarial en la etapa neoliberal, reforzó los convenios sectoriales –cuyas cláusulas volvieron a ser inmodificables por cualquier negociación de empresa– y restituyó la ultraactividad de los contratos, por la cual todo convenio colectivo mantiene su vigencia hasta que se negocie uno nuevo. En un contexto de debilidad sindical como era el 2002-2004 después de varios años de neoliberalismo, estructurar nuevos convenios “desde cero” perjudicaba claramente a los sindicatos, aun cuando muchas cláusulas de los convenios ultraactivos hubieran dejado de cumplirse en los años noventa. En suma, al restaurar los convenios que iban a caer (la mayoría de los cuales contenía importantes beneficios o contribuciones para los sindicatos) e impedir la primacía de la negociación de empresa, la nueva ley fortaleció al actor sindical y lo incentivó a entrar en la negociación.

La convergencia de los gobiernos kirchneristas con la CTERA se dio tanto en la macroeconomía general (que potenció el consumo y la ampliación del gasto fiscal tanto nacional como provincial beneficiando a un colectivo masivo como son los maestros de distinto nivel) como en una serie de políticas educativas. La Ley de Financiamiento Educativo de 2005 aseguró un fondo compensador a las provincias que no lleguen a

pagar el salario mínimo docente y una inversión escalonada en educación hasta llegar al 6% del PBI (efectivamente cumplida en 2010). La Ley General de Educación recuperó el rol regulador del Estado nacional en el sistema educativo. Finalmente, la coalición con la confederación nacional docente se cimentó en la conformación de una paritaria docente a nivel nacional a partir del art. 10 de la Ley de Financiamiento Educativo y el decreto reglamentario que otorga a CTERA (por tratarse del sindicato nacional mayoritario) preeminencia en la representación sindical. Otras acciones regulatorias, como el decreto de puesta en marcha del Consejo de Salario y la Comisión Nacional de Trabajo Agrario en 2004 (ambos institutos congelados durante los años noventa), establecieron ámbitos para que los sindicatos discutieran ingresos mínimos con los empresarios bajo el patrocinio del Estado.

Por supuesto, el simple hecho de que un determinado actor sea beneficiado por una serie de políticas no lo hace integrante de una coalición de gobierno. Es preciso, entonces, aclarar que decimos que el sindicalismo fue actor central en la coalición económica kirchnerista sobre la base de tres indicadores: a) formulación conjunta de políticas públicas; b) nombramiento de sindicalistas o funcionarios cercanos a los gremios en puesto clave del gobierno, y c) intercambio de apoyos políticos.

Así, el sindicalismo de la CGT y la CTA-CTERA participó de una convergencia en política económica general y, como recién analizamos, de la negociación y el diseño de reformas regulatorias que potenciaron la capacidad de demanda gremial especialmente en materia de salarios. A su vez, el gobierno nombró en las áreas sensibles para los sindicatos a funcionarios relacionados con el mundo sindical o con buena llegada al mismo, como el ministro de Trabajo Carlos Tomada y la secretaria de Trabajo Noemí Rial (ex abogados de grandes sindicatos) o el ministro de Educación Daniel Filmus y el secretario de Planeamiento Educativo Osvaldo Devries, cercanos a los sindicatos de trabajadores de la educación. La doble alianza incluyó posiciones directamente asignadas a sindicalistas en las empresas públicas renacionalizadas o en áreas clave como la Superintendencia de Seguro de Salud. Finalmente, como observamos más arriba, ni la CGT y ni el ala de la CTA hegemonizada por CTERA promovieron huelgas de alcance nacional y además aceptaron en grado más o menos variable la coordinación

o la moderación salarial impulsadas por el gobierno. Además apoyaron al gobierno en ocasión de conflictos sectoriales puntuales como el de 2008 con las patronales agrarias, en manifestaciones callejeras como las del Día del Trabajador y las reelecciones tanto de Néstor como de Cristina Kirchner en 2007 y 2011.

Finalmente, cabe preguntarse, ¿qué razones últimas llevaron al gobierno asumido en 2003 a cortejar de tal modo al poder sindical? Es indudable que no se puede pensar la alianza gobierno-sindicatos posterior sin considerar la situación de debilidad en la que asume Néstor Kirchner en 2003, con el 22% de los votos y una sociedad altamente movilizadora después de la crisis de 2001-2002. El nuevo presidente ganó las elecciones con un discurso antineoliberal, pero carecía de aliados importantes en los sectores populares organizados fuera del PJ –y aun dentro del peronismo–, ya sean sindicatos o movimientos sociales. Por lo tanto, una relación menos institucionalizada en términos partidarios con el sindicalismo (a diferencia de casos como el PT de Lula o el Frente Amplio en Uruguay) implicó que el gobierno tuviera que mostrar rápidamente resultados concretos en el ámbito laboral para mostrarse como un aliado creíble.³

LA ALIANZA GOBIERNO-SINDICATOS EN EL KIRCHNERISMO:

RUPTURAS Y CONTINUIDADES

En el caso de la CGT, el núcleo central de la coalición de liderazgo replica, en términos generales, las mutaciones estructurales post ISI y su impacto sobre el actor sindical que ya señalamos. En efecto, la alianza con la CGT se basó en tres sectores claramente ganadores en el modelo económico posliberal: el transporte en una época de auge de comercio de *commodities* industriales y agrarias (especialmente el sindicato de camioneros, que además en la Argentina engloba la recolección de basura y el transporte de correos o caudales), la construcción beneficiada por el boom de obra pública financiada por el Estado y el mercado interno, y la industria (liderada por el sector metalúrgico y automotriz) recuperada en base al tipo de cambio competitivo. Por lo tanto, las coaliciones dominantes dentro de la corriente histórica central cambiaron

³ Para un razonamiento en esta línea que investiga las raíces del nivel de radicalización del kirchnerismo en relación con la nueva izquierda latinoamericana hasta 2010, véase Etchemendy y Garay (2011).

respecto del período neoliberal. Si en los años noventa el núcleo hegemónico de la CGT fueron los llamados “gordos” del sector servicios y privatizadas (comercio, electricidad, aguas, sanidad, administración pública nacional), en la nueva etapa lo constituyeron el transporte y las industrias recuperadas al calor de las políticas económicas expansivas. Algunos sectores, como el de la construcción liderado por Gerardo Martínez, muestran un notable protagonismo en las dos etapas. De todos modos, por acción u omisión, el grueso de la CGT apoyó la alianza con el gobierno en tiempos de bonanza, esto es, la abrumadora mayoría de los sindicatos se mantuvo dentro de la central y aprovechó los diversos beneficios organizacionales que signaron la nueva etapa.

En suma, la *entente* gobierno del PJ-CGT no es una novedad respecto de los años de gobierno peronista en la década de 1990; más bien, lo que se registra es un cambio desde un rol sindical subordinado hasta ocupar un lugar central en la coalición de gobierno y un cambio en la conformación de los actores dominantes *dentro* del movimiento obrero. En lo que hace a la CTA y la CTERA, en contraste, la innovación respecto de los años del neoliberalismo es más radical. La CTERA, la confederación nacional docente hegemónica y gremio nacional mayoritario dentro de la CTA, agrupa alrededor de 320 000 trabajadores y es uno de los sindicatos más grandes de América Latina. En los años kirchneristas mutó desde una organización de lucha y resistencia al ajuste de mercado y la descentralización educativa en el período 1990-2003 hasta convertirse en interlocutor válido para el gobierno nacional y en un actor sistémico y neocorporativo en la conformación concertada de políticas públicas educativas.

LA NUEVA MODALIDAD DE REPRESENTACIÓN DE INTERESES: CONCEPTUALIZAR EL INTERCAMBIO POLÍTICO

En otro trabajo (Etchemendy y Collier, 2007), siguiendo la tradición clásica en la literatura sobre organización de intereses en América Latina y Europa, denominamos “neocorporativismo segmentado” al patrón de representación de intereses predominante entre los actores económicos desde 2003. Estado nacional, sindicatos y empresarios

convergió en una serie de acuerdos sectoriales salariales anuales y en el establecimiento de salarios mínimos generales para trabajadores urbanos, rurales y docentes en ámbitos de c pula como la Comisión Nacional de Trabajo Agrario, el Consejo del Salario Mínimo Vital y Móvil y la Paritaria Nacional Docente. Estos acuerdos regulan directamente el salario en el sector formal de la economía. El Estado nacional oficia como mediador en los foros de concertación salarial mencionados y como coordinador en la negociación salarial sectorial a partir del establecimiento, en interacción con los actores sociales, de una pauta de aumento salarial.

De este modo, incentivado por estos nuevos marcos jurídicos mencionados – esencialmente el aumento salarial de suma fija trasladado por decreto a los básicos de convenio y la nueva ley laboral negociada con los sindicatos– se comenzó a vertebrar un proceso de negociación colectiva salarial que había estado ausente en la década anterior. A partir de 2006, ya sin la intervención del Estado mediante aumentos de suma fija que caracterizó el período 2003-2005, se fueron consolidando las rondas de negociación colectiva donde los grandes gremios acordaron y actualizaron las pautas salariales de cada convenio sectorial.⁴ Estas negociaciones, como veremos más adelante, tuvieron como resultado sustanciales aumentos salariales en los trabajadores comprendidos al menos hasta 2010-2011; no obstante, fueron a la vez consistentes con los objetivos antiinflacionarios del gobierno. En abril de 2006, por ejemplo, el gobierno, el sindicato de los camioneros (liderado por el 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% para ese año. El aumento del 19% negociado por los camioneros fue utilizado informalmente para fijar los parámetros en otras negociaciones salariales por sector. 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”.

⁴ Para analizar el comienzo de la nueva etapa de la negociación colectiva a partir de 2003, el trabajo de Palomino y Trajtemberg (2006) es indispensable.

La ronda de 2007 transcurrió en términos similares. En abril, nuevamente liderados por el sindicato de camioneros, un grupo de seis sindicatos (incluyendo también a trabajadores de la construcción, porteros, trabajadores del sector público, taxistas y textiles) cerraron un acuerdo cerca del aumento salarial del 16% sugerido por el gobierno.⁵ La negociación finalizó también ese año con una ceremonia pública con los líderes sindicales, los representantes del empresariado y el gobierno, la cual se esperaba que enviara una poderosa señal al resto de los grandes sindicatos cuya ronda paritaria estaba prevista para el mes siguiente –muchos de los cuales habían demandado inicialmente aumentos de más del 25%–.

En 2008 nuevamente el Ministerio de Trabajo acordó inicialmente una pauta de aumento del 19,5% con el gremio de camioneros y otros menores. Muchos sindicatos siguieron esa pauta, entre ellos telefónicos, plásticos y ferroviarios que firmaron aumentos por esa cifra o un poco mayores. No obstante, en 2008 hubo mayor dispersión en los aumentos. En efecto, muchos gremios, en general en industrias cuyas escalas salariales persistían muy retrasadas desde la crisis, lograron incrementos superiores. Así, los gremios metalúrgico, automotriz y alimentación pactaron con los empresarios subas de más del 30% total en diferentes tramos ese año.⁶ En la primera parte de 2009, en el contexto determinante del impacto de la crisis económico-financiera mundial y caída del crecimiento, muchos sindicatos acordaron postergar sus paritarias y se firmaron inicialmente menos acuerdos que en el año 2008. Sin embargo, fueron consiguiendo aumentos de suma fija no remunerativa y otras formas de compensación, por períodos más cortos, por ejemplo, de tres a seis meses. Finalmente, en 2010 y al calor de la recuperación económica, la negociación colectiva salarial y de condiciones de trabajo recobró ritmo. Ese año, sin embargo, la pauta salarial del gobierno fue menos

⁵ La mayoría de los contratos respetaron la directiva del acuerdo del 16% en 2007 (y del 19% en 2006), pero en algunos sectores se incluyeron beneficios suplementarios, especialmente en aquellos donde los sindicatos eran más poderosos pero donde también la productividad era más alta; véase la nota siguiente.

⁶ En el caso de metalúrgicos y automotrices fueron del 28 y el 25% respectivamente, pero los adicionales no remunerativos (es decir, que no se computan para los aportes sociales y adicionales) llevaron esa a cifra a poco más del 30%. Como se lee en el informe de Negociación Colectiva, elaborado por la SSPTyEL (Boletín de Estadísticas Laborales, 2008: 10): “El porcentaje de 20% de aumento, o en términos estrictos de 19,5%, fue la pauta que se había intentado imponer al inicio de las paritarias de 2008 bajo un esquema de negociación colectiva descentralizada pero coordinada. Sin embargo, la recomposición salarial efectiva superó ese porcentaje en una proporción muy importante de convenios colectivos”.

ostensible, pero incluso así los aumentos salariales en los grandes convenios estuvieron entre el 25 y el 30%.

En suma, el rol coordinador del gobierno siempre apuntó a que, en la interacción con empresarios y sindicatos, surja un porcentaje de incremento que oficie de referencia o parámetro en las negociaciones salariales.⁷ Este parámetro ha tenido más incidencia como pauta en algunos años (especialmente en el período 2006-2008) que en 2009 y 2010. Ha servido más como referencia, y sobre todo como piso de aumento, que como guía uniforme. Sin embargo, la coordinación de la pauta por el Ministerio de Trabajo fue importante para darle un marco a la negociación. Los actores tuvieron un parámetro inicial dentro del cual comenzar el diálogo. En otras palabras, en el período de reapertura de la negociación colectiva en la Argentina desde 2003, especialmente en la negociación colectiva sectorial entre empresarios y trabajadores, no ha habido pauta salarial uniforme pero tampoco simples intercambios de “mercado” o negociaciones sectoriales aisladas. Más bien hubo una coordinación a cargo del Ministerio de Trabajo que tuvo mayor o menor incidencia en la variación salarial intersectorial de cada año, pero que apuntó a evitar una dispersión sectorial excesiva y a todas luces contribuyó a moderar las expectativas en la carrera precios-salarios.

Finalmente, la recentralización de la negociación colectiva salarial y por condiciones de trabajo pos 2003 tuvo lugar en otros dos ámbitos centrales: el Consejo de Salario Mínimo Vital y Móvil (CSMVM) y la conformación de la Paritaria Nacional Docente. El CSMVM comenzó a funcionar nuevamente en 2004 después de años de congelamiento en la década anterior. Allí están representadas las dos centrales sindicales nacionales, CGT y CTA, y las organizaciones empresariales de la industria, el campo, la construcción, los servicios y la banca, que se han venido reuniendo desde esa fecha todos los años para establecer, muchas veces luego de fuertes discusiones mediadas por el Ministerio de Trabajo, un salario mínimo para la actividad privada y el sector público nacional. La Paritaria Nacional Docente, estructuradas como vimos por la Ley de Financiamiento Educativo, comenzó a funcionar en 2008 luego de arduas

⁷ La negociación colectiva desde 2003 no se puede generalizar como “articulada” porque existen, como veremos más adelante, numerosos convenios de firmas y de grupos de empresas que no se articulan necesariamente con convenios superiores.

negociaciones. Convoca a una misma mesa al Estado nacional (representado en los Ministerios de Educación y Trabajo), a los Estados provinciales (representados en el Consejo Federal de Educación) y a los principales gremios de la enseñanza (CTERA, UDA, AMET, SADOP, CEA) con representación proporcional a la cantidad de afiliados. De modo que CTERA tiene cinco delegados y el resto de los gremios uno cada uno. Desde 2008 hasta 2011, todos los años en febrero-marzo se llegó a un acuerdo sobre un salario mínimo docente nacional para una categoría inicial.

Significativamente, tanto las rondas de negociación colectiva sectorial como las de la Paritaria Nacional Docente y el Consejo de Salario se dieron sin grandes huelgas o conflictos laborales. La mayoría de los grandes acuerdos en el sector privado incluyeron cláusulas de paz social y algunos de ellos (comercio, camioneros, porteros y la negociación con los maestros) fueron firmados en la casa de gobierno en ceremonias públicas. En estos años iniciales de negociación, especialmente entre 2004 y 2006, los sindicatos incrementaron la movilización, la militancia aumentó significativamente y se produjeron erupciones de conflicto industrial en algunas negociaciones salariales. Delegados combativos a menudo propulsaron muchos de estos conflictos desde abajo, particularmente en sectores como trabajadores de la alimentación, de la salud y de los subterráneos. Sin embargo, los líderes sindicales a nivel nacional-sectorial lograron sortear el dilema y encontrar un equilibrio entre contener las presiones desde abajo y, al mismo tiempo, encausar la negociación colectiva sin grandes conflictos. Sólo en algunos casos puntuales –aunque en gremios importantes– como petroleros privados, subterráneos, alimentación y químicos los liderazgos nacionales tuvieron problemas para controlar las instancias inferiores de la organización. Como esperaríamos de un sistema de mediación de intereses neocorporativo, la conflictividad laboral relacionada con la negociación salarial fue paulatinamente disminuyendo. Es revelador que los grandes conflictos sindicales del período, como los ocurridos en la empresa alimentaria Kraft en 2009, en petroleros privados en 2011 o el de los docentes de Santa Cruz, obedecen a problemas de condiciones laborales puntuales, disputas intersindicales o a nivel de estados provinciales, pero no devienen de la negociación salarial en los ámbitos nacionales como las paritarias sectoriales, la paritaria docente o el Consejo de Salario Mínimo.

Como señalamos, con este intercambio típico del período kirchnerista los sindicatos logran esencialmente: a) incrementos sustanciales en el salario real, y b) incentivos organizacionales para pelear salarios en mejores condiciones y otros que benefician a sus sindicatos en líneas más generales. Notablemente, este tipo de política de intereses que alumbró el kirchnerismo se diferencia tanto del patrón histórico de corporativismo estatal tradicional como del neocorporativismo clásico de cuño europeo. Frente al primero, los sindicatos cuentan con una autonomía mucho mayor tanto del gobierno como del partido peronista y operan como un agente que intercambia moderación (a la vez que crecimiento) del salario real por compensaciones organizativas. En comparación con el neocorporativismo de matriz europea, el patrón de negociación salarial cubre a menos trabajadores (alrededor de un 55-60% de los trabajadores privados, casi todos los formales, además de docentes y estatales nacionales) e involucra aumento del salario real y beneficios organizacionales, más que el viejo intercambio socialdemócrata de moderación salarial por ampliación de políticas sociales de sesgo universal como parte de la negociación. Los siguientes apartados analizan el impacto de este arreglo en los distintos segmentos del mercado de trabajo.

LA ALIANZA GOBIERNO-SINDICATOS: RESULTADOS EN EL MERCADO DE TRABAJO

Esta sección presenta evidencia cuantitativa sobre los resultados del intercambio político gobierno-sindicatos en el mercado de trabajo. Se analiza en primer término la dinámica de la negociación colectiva y en segundo lugar sus resultados en términos del ingreso de los trabajadores.

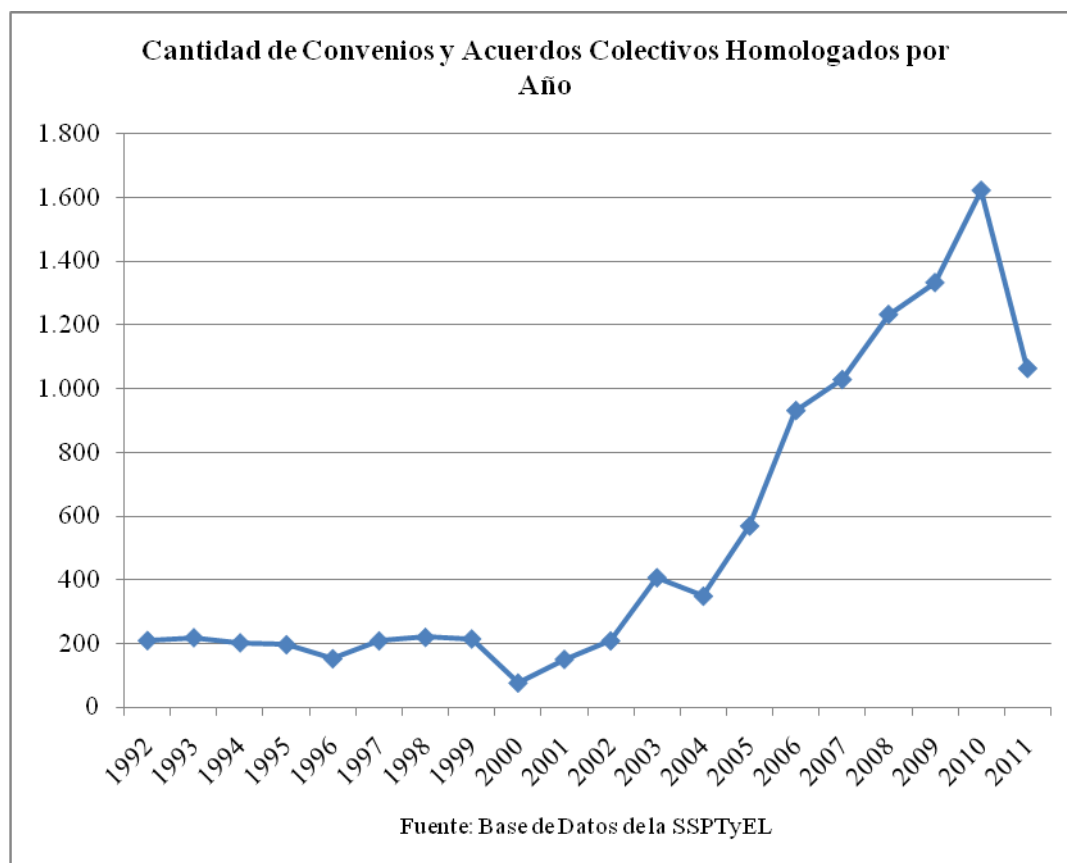
LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y EL CONFLICTO LABORAL

LA REVITALIZACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

El impacto de la nueva alianza del gobierno con el movimiento sindical en materia de negociación colectiva por salarios y condiciones de trabajo en relación con la década de 1990 es remarcable. El gráfico 7.1 muestra la cantidad de acuerdos y convenios

colectivos firmados desde 1991. Los acuerdos colectivos son pactos que modifican convenios colectivos generales ya establecidos, especialmente en cuanto a su escala salarial.

Gráfico 7.1. Cantidad de convenios y acuerdos colectivos homologados por año



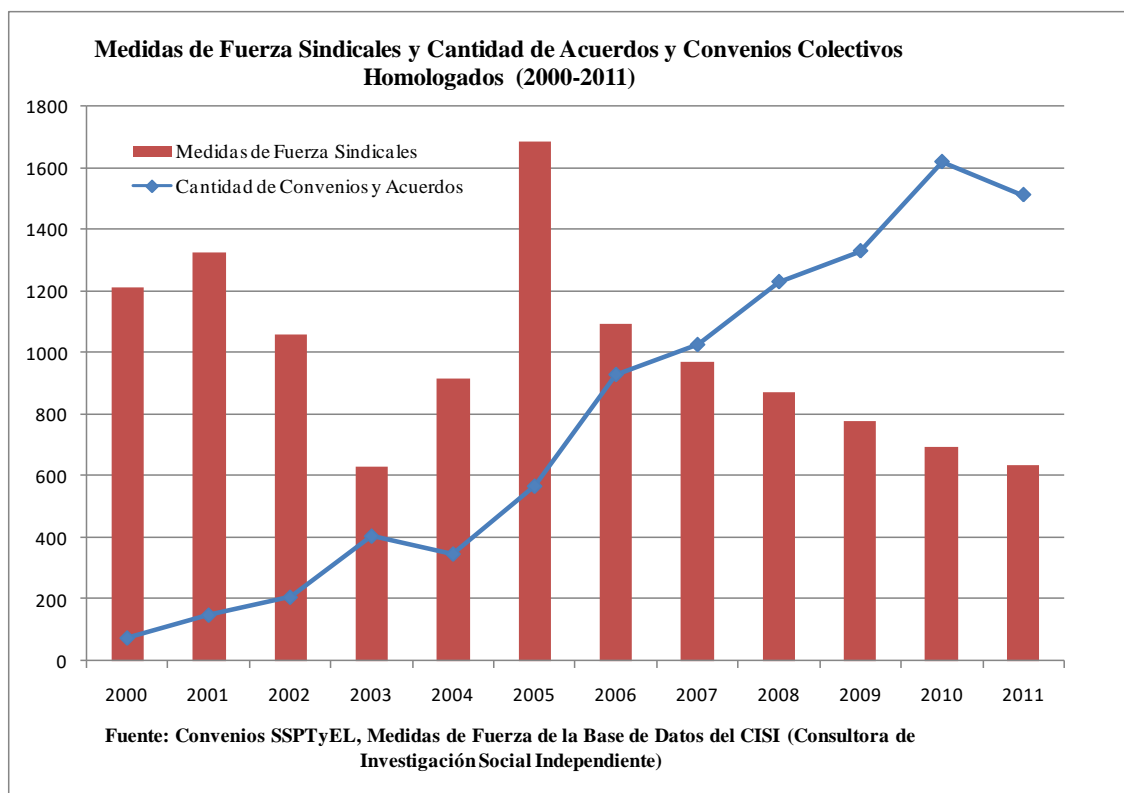
Fuente: Base de datos de la SSPTyEL.

En la década de 1990 muchos sindicatos prefirieron mantener los convenios que estaban en vigencia en la etapa preneoliberal a negociar a la baja, aun cuando muchas de las pautas salariales y de condiciones de trabajo dejaron de cumplirse en los establecimientos en un contexto de apertura, desempleo y transformaciones productivas. Hasta 1999 se homologaron alrededor de 200 convenios por año y el punto más bajo fue la recesión de 2000, con 76 convenios. La negociación colectiva se empezó a recuperar en el período 2002-2004, pero adquiere una vitalidad sin precedentes a partir de esa fecha, al calor de dos impulsos fundamentales, ausentes en la década de 1990 y ya señalados arriba: una política económica expansiva y la acción del gobierno vía el

Ministerio de Trabajo y sus decisiones administrativas y legales y de fortalecimiento del debilitado actor sindical.

El significado de los datos presentados en el gráfico 7.1 es difícil de sobrestimar. En la tradición gremial argentina, un sindicalista que no negocia colectivamente pierde su razón de ser, su “función social” y su entidad frente las bases. El aumento masivo en la frecuencia en la negociación colectiva implica, antes que nada, la recuperación de un rol esencial para el sindicalismo y de su mismo carácter de “actor” relevante para la economía y la sociedad.

Gráfico 7.2. Medidas de fuerza sindicales y cantidad de acuerdos y convenios colectivos homologados (2000-2011)



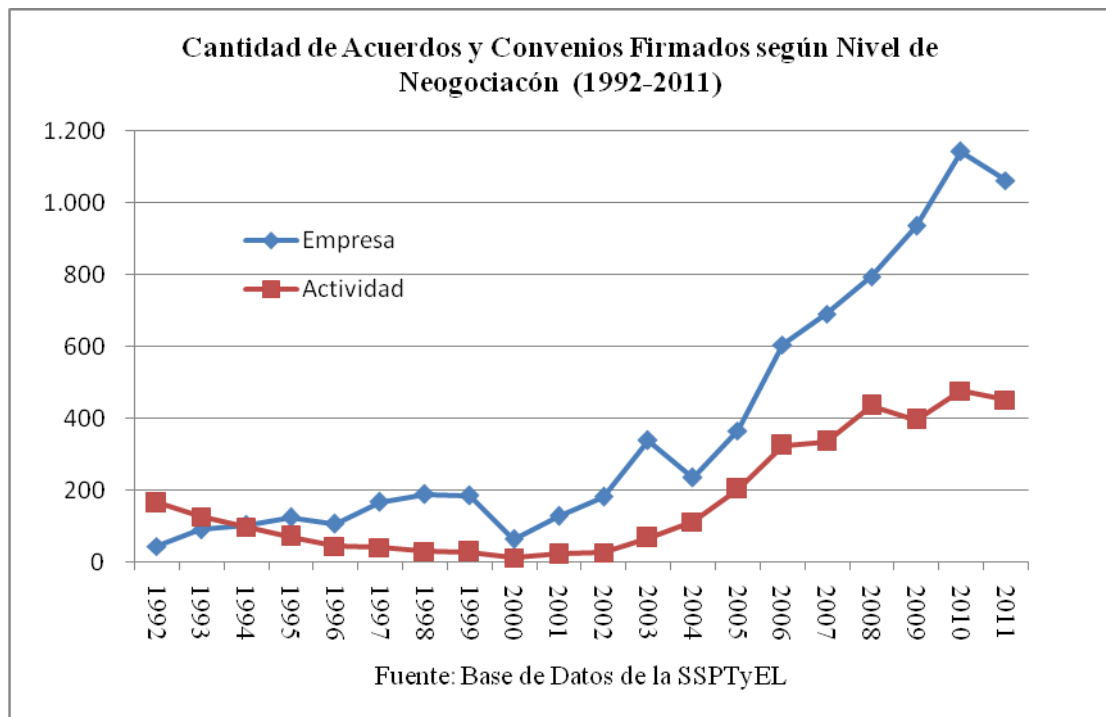
Fuente: Convenios SSPTyEL, medidas de fuerza de la base de datos de la Consultora de Investigación Social Independiente (CISI).

Es interesante, sin embargo, notar que el espiral ascendente de la negociación colectiva se vio acompañado por una activación importante del conflicto sindical seguida de una

moderación en el mediano plazo. En efecto, el gráfico 7.2 muestra que las medidas de fuerza sindicales (incluyendo huelgas, bloqueos y ocupaciones) se incrementaron especialmente entre 2003 y 2005 cuando los sindicatos, respaldados por el gobierno, se movilizaron para recuperar el terreno perdido en cuanto a condiciones de trabajo y salarios. Hacia 2007 la conflictividad sindical vuelve a disminuir. El gráfico 7.2 es elocuente en cuanto a la institucionalización y canalización del conflicto laboral en el marco de la negociación colectiva en la década de 2000: hubo casi la mitad de medidas de fuerza sindicales en 2010, pico de negociación colectiva de los últimos veinticinco años, que en 2000, cuando la negociación colectiva era casi nula.

Además de la frecuencia, un segundo componente para medir la incidencia del actor sindical en la negociación colectiva es el ámbito de negociación, ya sea sectorial o de empresa. En la Argentina la gran mayoría de los trabajadores alcanzados por convenios colectivos, alrededor del 90%, está cubierto por convenios sectoriales o de actividad (es decir válidos para un sector o rama de la economía o grupo de empresas) (Boletín de Estadísticas Laborales, 2009). Sin embargo, la negociación por empresa, aun cuando involucra una minoría de trabajadores, tiene una vitalidad importante. El gráfico 7.3 presenta la evolución de la negociación desde 1991 según los niveles en los que se pactan los convenios y acuerdos colectivos cada año. Se ve que en los años noventa predominó la negociación por empresa, mientras que la negociación por actividad fue disminuyendo.

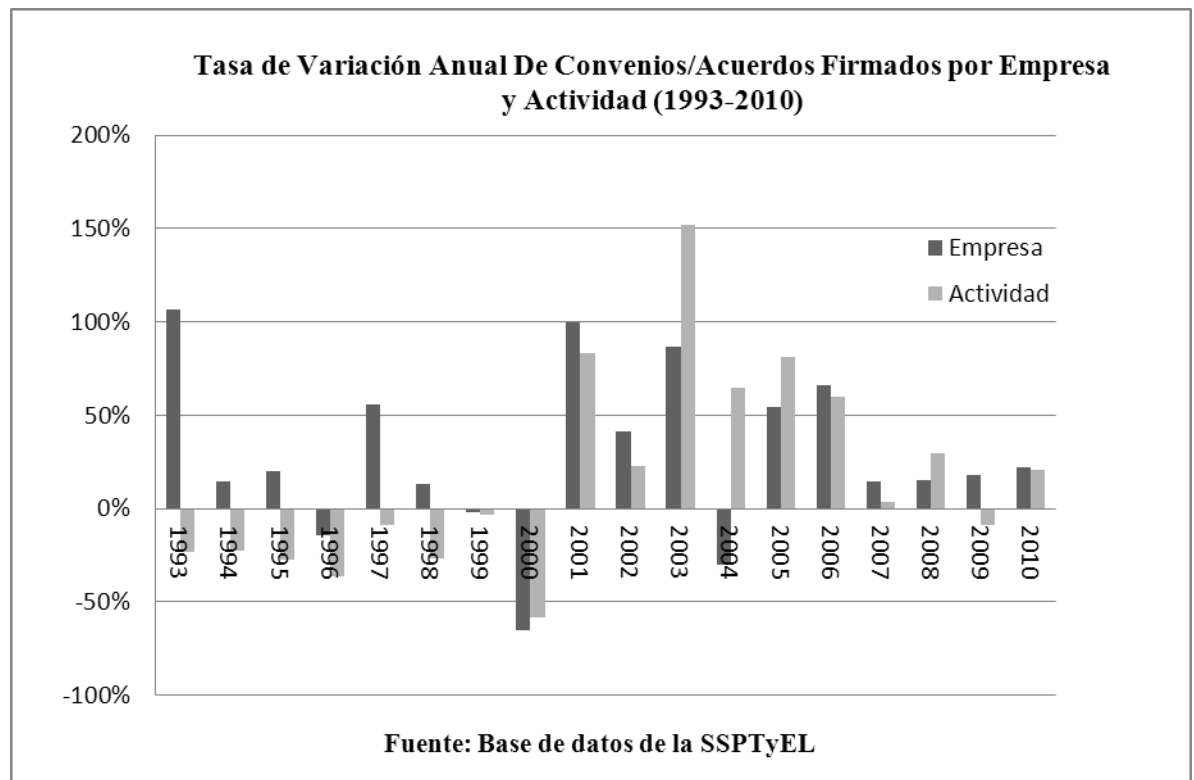
Gráfico 7.3. Cantidad de acuerdos y convenios firmados según negociación (1992-2011)



Fuente: Base de datos de la SSPYyEL.

En otras palabras, la economía política neoliberal implicó una atomización de los trabajadores como clase en la negociación colectiva. Es preciso señalar que, aun en las negociaciones de empresa, en la Argentina quien negocia del lado sindical es el sindicato nacional con personería gremial, es decir una unión o federación (u ocasionalmente un sindicato de base local), no una comisión interna y muy raramente un “sindicato de empresa”. Aun así, no es lo mismo para un sindicato tener una serie de negociaciones por empresa (que representan unos pocos trabajadores) que negociaciones sectoriales en las que representan a la mayoría. A partir de 2003, la negociación sectorial por actividad o rama de actividad comienza a crecer, evidenciando la rearticulación del sindicalismo como actor nacional y la reestructuración de la representación de la clase trabajadora. En otras palabras, la negociación sectorial o de actividad es la que más tiende a fortalecer al sindicalismo como actor nacional. Sin embargo, los convenios por empresa no dejan de aumentar, lo que implica que aun en el marco de convenios más amplios las empresas buscan adecuar la negociación a sus necesidades productivas.

Gráfico 7.4. Tasa de variación anual de convenios/acuerdos firmados por empresa y actividad (1993-2010)



Fuente: Base de datos de la SSPTyEL.

Cuando se mira la tasa de variación anual en cada tipo de negociación entre sindicatos y empresarios, se advierte que la política económica de convertibilidad fija del peso, instaurada en los años noventa, resultó en un aumento constante anual de la negociación por empresa (gráfico 7.4). Por el contrario, la recuperación de la autonomía de política económica y el rol del gobierno apuntalando la negociación colectiva en el crucial período 2003-2006 redundó en una recuperación marcada de la negociación agregada. En ese período, por primera vez desde 1991, la tasa de aumento anual de la negociación por actividad supera a la negociación de empresa. Luego de restablecida la negociación sectorial o de actividad, que a diferencia de la de empresa tiene un límite natural (hay muchas menos actividades que empresas), esta se estabiliza. Así, se da lugar a un nuevo aumento anual de la tasa de convenios de empresa, que ahora se producen en el marco de negociaciones de rama activas.

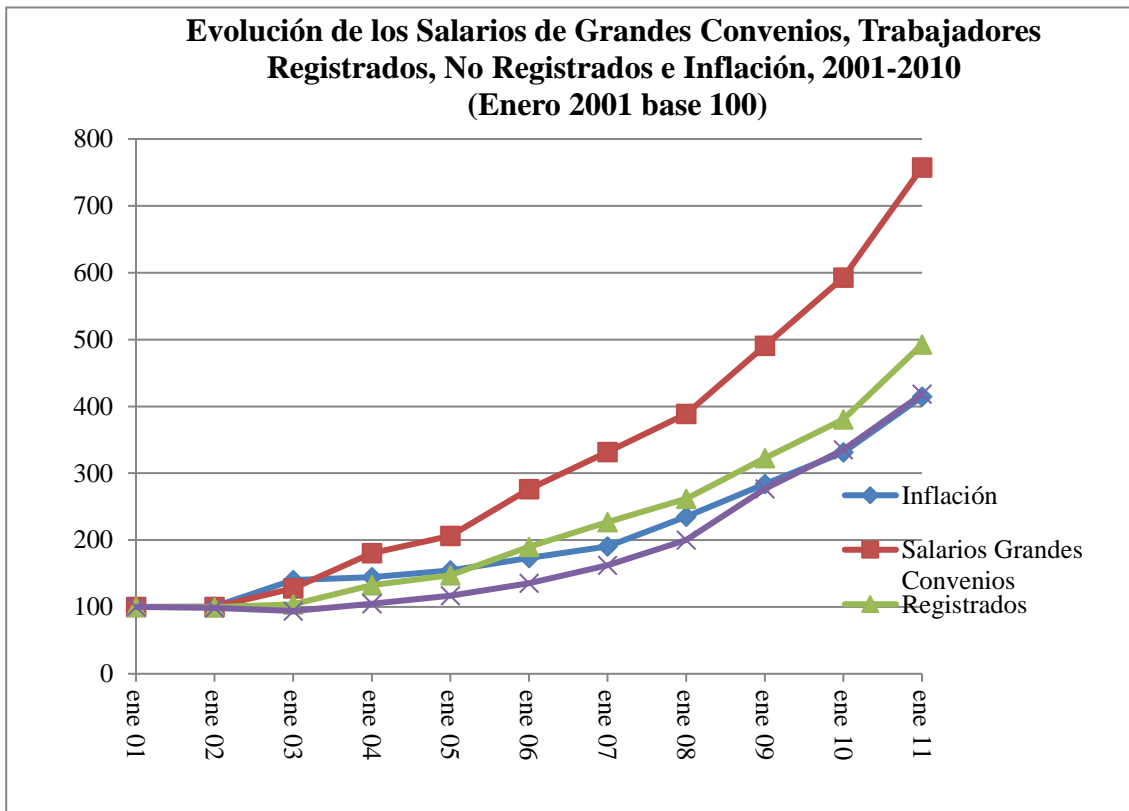
La nueva disminución de la tasa de convenios de sector o actividad en 2009, que se aprecia en el gráfico 7.4, permite una conclusión importante: en períodos de crisis o retracción del empleo, como los años noventa o la crisis mundial de 2009, los grandes sindicatos eluden negociar por actividad a la baja y predominan los acuerdos de empresa. En cambio, en los períodos expansivos el sindicalismo recupera su rol de representante de clase y aumenta la tasa de convenios de rama. Una muestra patente del nuevo contexto sociolaboral de los años 2000 se da comparando en el gráfico 7.4 las salidas de la crisis del Tequila (1997) y de la crisis mundial de 2010. En el primer caso, aun en la recuperación que sigue a la crisis, los convenios de actividad siguen disminuyendo. En 2010, en cambio, la recuperación económica resulta en una inmediata restauración de los convenios de actividad. En otras palabras, en un contexto macroeconómico e institucional más favorable el sindicalismo se recupera enseguida como actor de clase.

LOS RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA: SALARIOS

El sindicalismo de la CGT

Los siguientes apartados examinan los resultados del intercambio político entre gobierno y sindicatos en materia de salarios. Analizamos en primer lugar el desempeño de los salarios de convenio de los grandes sindicatos en relación con los trabajadores registrados, no registrados y con la inflación, y en el apartado siguiente observamos el salario docente.

Gráfico 7.5. Evolución de los salarios de grandes convenios, trabajadores registrados, no registrados e inflación, 2001-2010 (enero 2001 base 100)



Fuente: Grandes Convenios (metalúrgico, gastronómico, comercio, construcción, camioneros, alimentación, textil y transporte de pasajeros) de Salario Conformado (básico más adicionales) de Convenios, promedio de todas las categorías, SSPTYEL. Trabajadores Registrados del Coeficiente de Variación Salarial del INDEC, No Registrados Coeficiente de Variación Salarial INDEC sobre la base de EPH, <www.indec.mecon.ar/principal.asp>. Inflación 2001-2006 INDEC, 2007-2010 promedio de índices provinciales (Río Negro, Neuquén, San Luis, Chubut, Entre Ríos, Santa Fe, Jujuy, La Pampa).

El gráfico muestra el fenomenal crecimiento de los salarios promedio de los grandes convenios sectoriales, que junto al Consejo de Salario son la columna vertebral del neocorporativismo segmentado (comercio, metalúrgico, gastronómico, camioneros, construcción y otros) en el período analizado. Por supuesto, el gran aumento de los salarios de convenio respecto de la inflación tiene que ver con el hecho de que en 2001 los ingresos por convenio colectivo eran *sólo un parte* del pago de bolsillo al trabajador: el resto eran bonos por productividad, tickets y otros pagos no remunerativos. El salario de convenio como porcentaje del efectivamente pagado pasó del 55% en 2001 al 80%

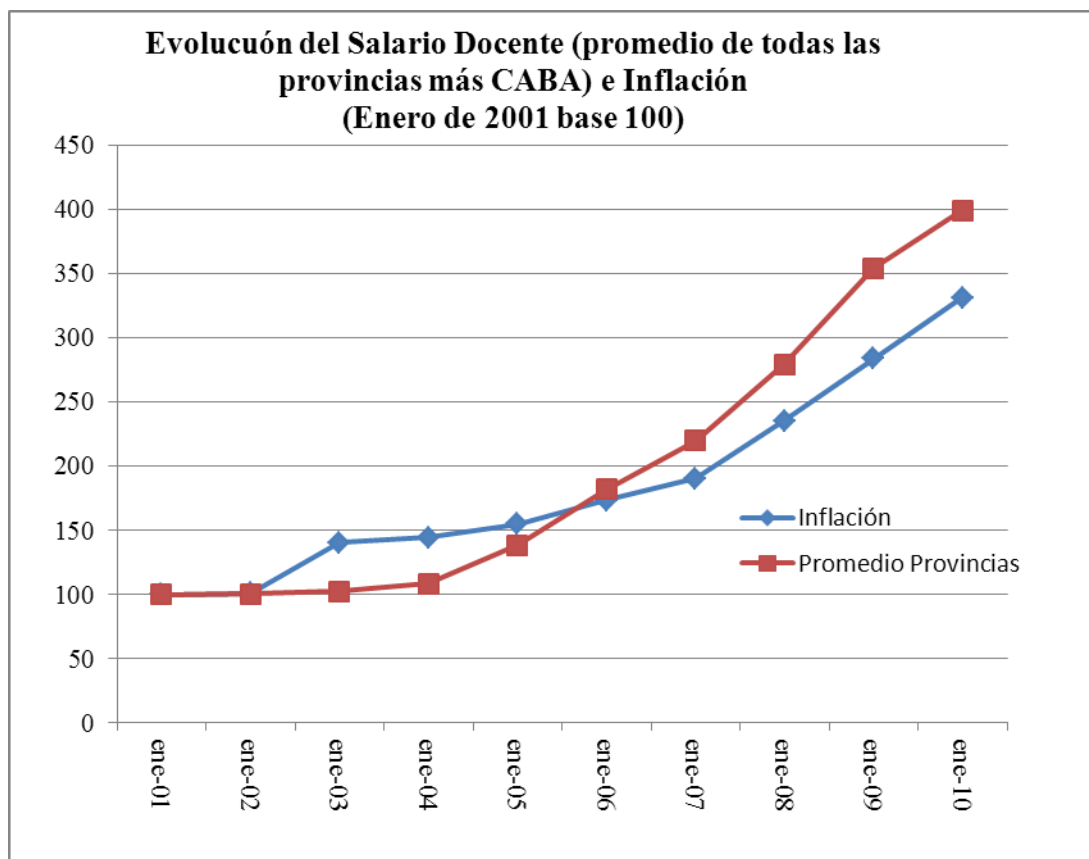
entre 2006 y 2009 (MTEySS 2010: 44). Por lo tanto, promediando la década y gracias los aumentos de suma fija trasladados por decreto a los básicos salariales y a la dinámica de la negociación, el salario de convenio pasó a acercarse mucho más al salario de bolsillo. Entonces, la línea de los grandes convenios no sirve exactamente para comparar el salario efectivamente percibido por los trabajadores entre 2001 y 2010. No obstante, *da una pauta importante del aumento de influencia y poder del sindicalismo* por cuanto los aumentos de los salarios de convenio son casi siempre remunerativos, es decir aportan a la obra social sindical y a la seguridad social, y especialmente cuentan para las “cuotas solidarias” (aporte al sindicato, ya sea de trabajadores afiliados o no afiliados, por cada aumento negociado) y otras contribuciones de los trabajadores y empresarios a los gremios contenidas en los convenios. De todos modos está claro a partir del gráfico 7.5 que hacia 2006, cuando el salario de convenio se acerca mucho al salario de bolsillo, los trabajadores de los grandes convenios sindicales siguen protegiéndose mucho mejor de la inflación.

El aumento real en el salario de bolsillo general de los trabajadores bajo convenio desde 2001 hasta 2010 se mide mejor por la línea de “registrados” en el gráfico 7.5. Bajo los gobiernos de Néstor y Cristina Kirchner los trabajadores formales, casi siempre representados por sindicatos, acumularon un aumento de casi 20% en términos reales en 2010 respecto de enero de 2001. Si hacemos la comparación desde enero de 2003, el aumento de los salarios de los trabajadores registrados en términos reales, es decir descontado por inflación, es del 50%. Los trabajadores no registrados, fuera de la representación sindical, se mantuvieron en una época de crecimiento económico y bajo desempleo parejos o por debajo de la inflación, más cerca de lo que podríamos llamar un “salario de mercado”. Hay que tener en cuenta que el porcentaje de trabajadores no registrados fue disminuyendo en este período y pasó del 49,7% en 2003 al 32,6% de los asalariados en 2010 (MTEySS 2010 y 2011). El gráfico 7.5 pone de manifiesto, no obstante, el carácter segmentado del neocorporativismo argentino pos 2003, en el que los frutos de intercambio político benefician mucho más a un grupo mayoritario de trabajadores, el registrado.

El sindicalismo docente

El gráfico 7.6 presenta la evolución del promedio del salario docente en todas las provincias más la ciudad de Buenos Aires, tomando el salario conformado de cargo simple de maestro de grado primario con 10 años de antigüedad.

Gráfico 7.6. Evolución del salario docente (promedio de todas las provincias más CABA) e inflación (enero de 2001 base 100)



Fuente: Base de datos de la SSPTyEL, misma inflación que gráfico 7.5.

Nuevamente vemos que la alianza gobierno-sindicatos dio frutos para los representados de la federación nacional gremial del sector, la CTERA. El promedio de los distritos aumentó su salario muy por encima de la inflación en el período, un 20% en términos reales desde enero de 2001 hasta enero de 2010 y un 60% en términos reales (es decir descontando por inflación) si se mide desde enero de 2003. De todos modos, siempre cabe pensar que hay una variación muy grande tanto en el desempeño provincial de los salarios como en los niveles de institucionalización de la negociación colectiva y la conflictividad (véanse SSPTyEL, 2010, y Chiappe, 2011). El gráfico 7.6 sugiere que los

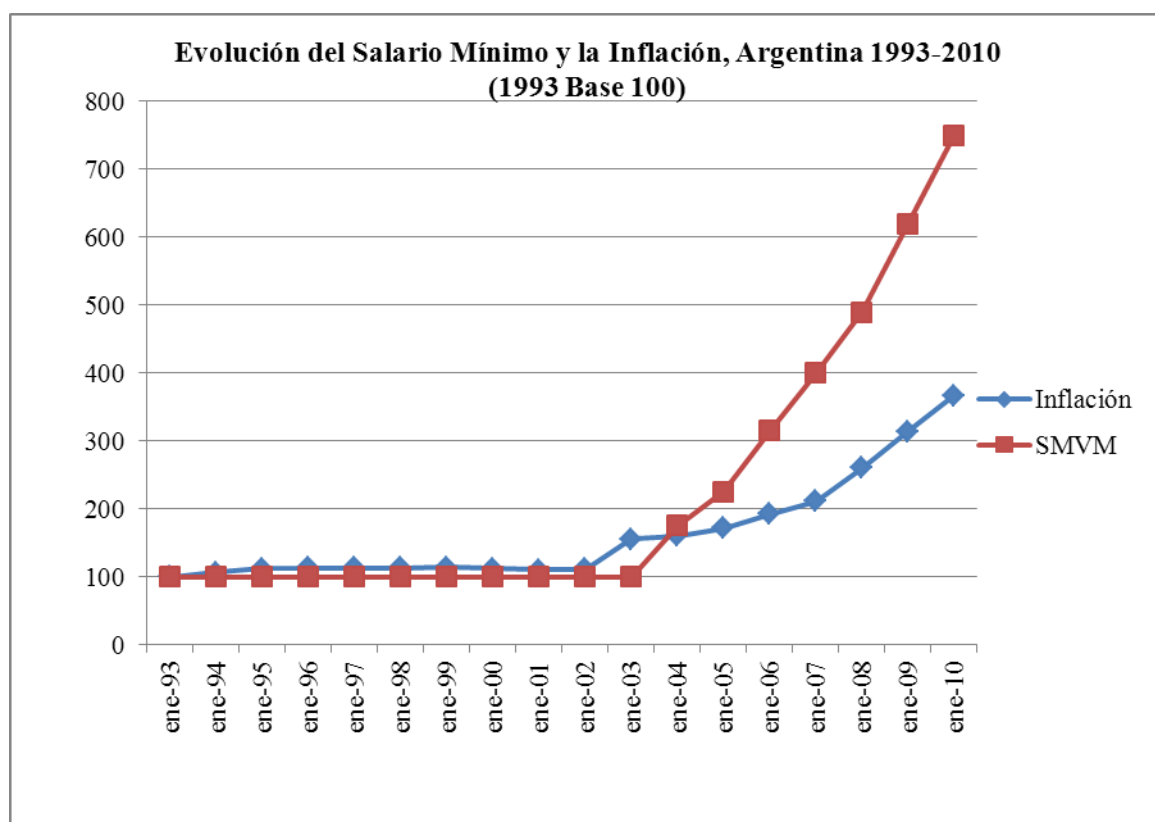
dos grandes saltos salariales por encima de la inflación se registran en 2006, cuando empiezan a ponerse en práctica los mecanismos de la Ley de Financiamiento Educativo negociada con el sindicato y aprobada en 2005, y en 2008 cuando se pone en marcha la Paritaria Nacional Docente.

La estructuración de un mecanismo nacional de determinación negociada del salario docente que funcione respalda el accionar sindical en dos sentidos claros. En primer lugar, la Paritaria Nacional Docente establece un salario mínimo docente que es financiado por el Estado nacional en las provincias pobres. En segundo lugar, establece *un porcentaje de aumento* de ese salario docente que, según se vio en las rondas sucesivas desde 2008, se convierte en una señal insoslayable para las provincias más ricas, *aun cuando el Estado no aporte al financiamiento*. No seguir ese porcentaje de aumento tiende a dejar en evidencia a las provincias más pudientes frente al Estado nacional e incluso frente a las provincias pobres que están otorgando ese parámetro de aumento (aun cuando el salario mínimo docente permanezca más bajo que en las últimas).

El salario mínimo

Finalmente, la reapertura de la negociación salarial con los sindicatos en el Consejo de Salario Mínimo Vital y Móvil también resultó en un importante aumento del ingreso mínimo legal, que creció sustancialmente en el período 2003-2010, muy por encima de la inflación (gráfico 7.7). Como se ve en el gráfico, hasta 2003 el aumento de la inflación superó al del salario mínimo. Desde enero de 2004 se invierte la tendencia y el ingreso mínimo crece desde \$ 300 (100 dólares) en esa fecha hasta \$ 1840 (alrededor de 460 dólares) en enero de 2011 después de la última negociación en agosto de 2010.

Gráfico 7.7. Evolución del salario mínimo y la inflación, Argentina 1993-2010 (1993 base 100)



Fuente: Salario Mínimo de la SSPTyEL, misma inflación que gráfico 7.5.

Nuevamente, el tripartismo instaurado después de 2003 adecúa la determinación legal a la realidad por cuanto es improbable que muchas empresas utilizaran ese mínimo legal (notablemente atrasado) a fines de los años noventa. Además el salario mínimo en la Argentina tiene menos influencia sobre la economía real que en otros países como Brasil, México o Chile por la gran cobertura e incidencia de la negociación colectiva en el sector registrado –de hecho el salario mínimo se negocia después de las rondas que incluyen a la mayoría de los convenios–. Sin embargo, el aumento no deja de ser notable, ya que el salario mínimo es una referencia para los básicos de algunos convenios más atrasados (que nunca pueden estar debajo del mismo) y algunos autores (por ejemplo, Kostzer, 2006) sugieren que es la determinación legal del salario lo que más impacta sobre el sector informal, especialmente sobre el trabajo no registrado en las empresas registradas en el sistema impositivo.

DESAFÍOS INTERNOS Y EXTERNOS AL MODELO SINDICAL EN LA RESTAURACIÓN DE LA DÉCADA DE 2000

Como analizamos más arriba, el hecho de que las principales instituciones del modelo laboral argentino edificado a partir del primer peronismo –esencialmente las regulaciones sobre Convenciones Colectivas, Asociaciones Sindicales y de Obras Sociales– hayan atravesado (relativamente) a resguardo la reformas de mercado de los años noventa es clave para explicar la revitalización sindical en un contexto macroeconómico y político más favorable a partir de 2003. No obstante, un modelo estructurado en otro contexto no podía atravesar sin tensiones un nuevo orden signado por la democracia política, la apertura comercial y el nuevo crecimiento de numerosas actividades económicas. Los años dos mil fueron testigo, entonces, de dos tipos de desafíos a la naturaleza del modelo sindical argentino, de origen externo e interno.

LAS TENSIONES INTERNAS:

DISPUTAS POR RECURSOS ECONÓMICOS Y ENCUADRAMIENTO

El protagonismo político de las organizaciones y sobre todo su auge económico potenciaron viejos vicios en el funcionamiento interno de algunos gremios: disputas violentas por el liderazgo interno, por los recursos y por el encuadramiento de los trabajadores. Modos poco claros en el manejo de las obras sociales y disputas violentas han salido a la luz en los últimos años, ya se trate del asesinato de dirigentes en un puñado de casos o el de la patota de la Unión Ferroviaria que asesinó al militante Mariano Ferreyra.

Los problemas recién mencionados tienen una primera raíz clara: el aumento masivo en los recursos que comenzaron a manejar los sindicatos después de 2003 merced a las cuotas sindicales, los “aportes solidarios” en cada negociación colectiva y el aumento del empleo en blanco y en los salarios de convenio señalados en la sección anterior. Este crecimiento simplemente hace que el control de determinadas federaciones,

uniones y hasta sindicatos menores signifique recursos antes impensados. Así, el dominio del sindicato de ladrilleros o del personal de maestranza puede llegar a originar choques violentos. No causalmente, las víctimas de las disputas violentas en muchos sindicatos, como el caso de camioneros de Santa Fe o del gremio de maestranza, fueron dirigentes del área de tesorería. El auge de prácticas no democráticas en períodos de relativa bonanza es también típico de movimientos sindicales con una tradición verticalista, *boss-oriented*, como los de México o los Estados Unidos.

El auge de recursos potenció el avance de algunos sindicatos –especialmente algunos más cercanos al gobierno como camioneros– sobre la afiliación y el encuadramiento de trabajadores de otras actividades, en el marco de los resquicios a las disputas que da el modelo. El caso paradigmático de esta estrategia ocurrió en camioneros respecto de los trabajadores de depósitos y otros sectores, pero también la impulsan gremios importantes como el SOMU (transporte marítimo y fluvial) o la UOCRA. Así, por ejemplo, el avance de camioneros provocó serios reacomodamientos sectoriales pero también problemas para el gobierno, que recibe las quejas de los sindicatos desplazados y *a la vez* las de aquellos empresarios que se ven obligados a pagar mayores salarios a partir de estos reencuadramientos de trabajadores bajo mejores convenios. Es más, incluso gremios tradicionalmente moderados como Comercio se han visto empujados a un mayor activismo y a la conformación de cuerpos de delegados en los establecimientos que no los tenían para prevenir una fuga de trabajadores a otro sindicato.⁸

En forma paralela, la condición de sindicato mayoritario de actividad comenzó a problematizarse en muchos sectores a raíz de los cambios en la economía y la carencia de mecanismos prácticos y efectivos para corroborar esa representación. Nuevas actividades en auge, de pertenencia sectorial menos evidente (por ejemplo la logística de los grandes supermercados establecidos en los años noventa, los trabajadores de peajes, biocombustibles o del software), abrieron disputas entre sindicatos por el encuadramiento de esos trabajadores y dieron posibilidad al Estado para intervenir políticamente en esa decisión.

⁸ Sobre este tema, y sobre camioneros como nueva vanguardia sindical, es indispensable consultar el trabajo de Benes y Fernández Milmanda (2012).

DESAFÍOS EXTERNOS:

EL FALLO ATE

El modelo sindical sufrió también tensiones externas. En primer lugar, la CTA siguió demandando el reconocimiento a su personería gremial, ya que la ley de Asociaciones Sindicales sólo reconoce una asociación mayoritaria de tercer grado. A pesar de la alianza que el gobierno forjó con una parte sustancial de la central rebelde nacida en los años noventa, y aun cuando la CTA tiene reconcomiendo de facto al estar legalmente presente en instituciones como el Consejo de Salario, el reconocimiento oficial nunca llegó. Por una parte, el gobierno buscó evitar conflictos con sus aliados en el sindicalismo peronista tradicional. Por otra, los conflictos internos en el seno de la CTA, que culminaron en una fenomenal disputa en las elecciones internas de 2010 que llevaron a la escisión de la organización entre la facción antikirchnerista y la más afín al gobierno, dificultaron un acción decidida en ese sentido. Es más, gremios de la CTA como CTERA o el SUTNA (neumáticos) avanzaron hacia concepciones de unidad interna (que desenfatan las supuestas virtudes del “pluralismo sindical” en sus propios gremios) y a una confluencia con el gobierno que los acercaron, tanto en la teoría como en la práctica gremial, más a los sindicatos combativos de la CGT que a sus ex compañeros de ruta.

A fines de 2008, un fallo de la Corte Suprema a favor del sindicato estatal ATE (de orientación antikirchnerista) declaró inconstitucional la prohibición de candidatear delegados sindicales que no pertenecieran al sindicato con personería gremial. ATE pretendía elegir delegados en una repartición donde la Unión de Personal Civil de las Fuerzas Armadas ostenta la personería gremial. Si bien el fallo de la Corte no ha tenido repercusiones prácticas desde entonces, cuestiona en los hechos el principio de la personería gremial única por sector. No obstante, el debate sobre si la decisión tiene fuerza legal más allá del Estado (donde de hecho existe el pluralismo sindical) y si abre la puerta para la existencia de más de un sindicato con capacidad de negociar colectivamente en cada actividad recién empieza y probablemente habrá de dirimirse en el terreno político antes que en los estrados judiciales.

PERSPECTIVAS DE LA ALIANZA GOBIERNO-SINDICATOS EN LA ARGENTINA

Como vimos, la doble alianza del gobierno con la CGT y la CTERA redituó beneficios a ambas partes en el período 2003-2011. Sin embargo, especialmente a partir de 2010, surgieron tensiones en su seno que pueden dividirse en tres tipos: sectorial,-corporativa electoral-político y económico-sistémico. Las tensiones, sobre todo las que refieren a los planos electoral-político y económico-sistémico, estallaron a fines de 2011 y dieron lugar a la ruptura de la alianza con el gobierno del principal sindicato de la CGT, camioneros.

LA DIMENSIÓN SECTORIAL-CORPORATIVA

Este plano alude a la relación entre el sindicalismo y el gobierno en materia regulatoria y en la protección de los intereses corporativo-gremiales, particularmente en el área de la salud. A partir de 2011, una serie de investigaciones judiciales involucró a la administración sindical de las obras sociales. El sindicalismo cerró filas para defender a los líderes cuestionados, sin dar importancia al hecho de que las denuncias afectaran a sindicalistas más o menos oficialistas. El gobierno ha sido prescindente en gran medida del accionar judicial en estos y otros casos, lo que originó malestar en algunos sectores del gremialismo –de hecho, por primera desde el retorno democrático dos sindicalistas de peso, Zanola de bancarios y Pedraza de ferroviarios, fueron procesados y encarcelados–. A la vez, la administración kirchnerista comenzó a controlar la influencia sindical sobre el órgano regulador de las obras sociales, la Superintendencia de Salud.

LA DIMENSIÓN POLÍTICO-ELECTORAL

En el plano electoral-político, el sindicalismo peronista dominante buscó recuperar el rol político perdido desde fines de los años ochenta en el seno del PJ, es decir en las listas electorales y la estructura partidaria, fruto de la territorialización del partido peronista posterior a 1983. Así, montados sobre su fortalecido rol en la puja distributiva, los gremios añoran su vieja presencia político-partidaria. Sin embargo, la ofensiva

enfrentó límites importantes. No se trata ya de disputar con la izquierda sindical o los movimientos sociales, sino con los intendentes del conurbano bonaerense. Además de las controversias por espacios y listas en el PJ, los intendentes peronistas, especialmente en el conurbano, chocan con el líder camionero en dos áreas sensibles: la recolección de residuos, cuyos trabajadores siguen mayormente al líder de la CGT, y el activismo de los trabajadores municipales de la provincia de Buenos Aires, hasta 2011 en gran medida alineados con el líder camionero. La Federación de Sindicatos Municipales, en sintonía con el moyanismo, promovió a mediados de 2010 una ley de paritarias salariales municipales en la provincia de Buenos Aires que fue resistida (y bloqueada) por los intendentes.

LA DIMENSIÓN ECONÓMICO-SISTÉMICA

Finalmente, el protagonismo de los sindicatos de la CGT y la CTERA en la coalición oficial generó tensiones que podrían denominarse económico-sistémicas. Como vimos, ambos actores se han visto sumamente fortalecidos en su capacidad de demanda salarial en los años kirchneristas. Los primeros presionan fuerte sobre la economía, especialmente sobre las actividades transables sometidas a la competencia exportadora y a un dólar cada vez menos depreciado en términos reales. Las demandas de los segundos, la CTERA y sus sindicatos de base, afectan las finanzas nacionales y, fundamentalmente, las de los gobernadores. Hasta 2011, la coordinación salarial informal del Ministerio de Trabajo alcanzó para acomodar niveles de inflación que el gobierno juzgó manejables. No obstante, en un escenario inflacionario los grandes sindicatos de la CGT y la CTERA son cada vez más reacios a aceptar pautas más generales de concertación salarial que apunten a la moderación o algún tipo de pacto social. En otras palabras, lo que aquí se puso en juego es si los sindicatos argentinos están dispuestos, como sus contrapartes socialdemócratas del centro y el norte europeo en la posguerra, a coordinar salarios más activamente en aras de manejar la inflación y así facilitar el mantenimiento de políticas monetarias y fiscales expansivas.

EL SEGUNDO GOBIERNO DE CRISTINA KIRCHNER: LA RUPTURA CON EL MOYANISMO

Los tres tipos de tensiones en la alianza gobierno-sindicatos, sectorial-corporativa, político electoral y económico-sistémica hicieron eclosión durante 2011 y principios de 2012. En primer lugar, un exhorto de la justicia suiza para investigar el patrimonio de empresas en teoría ligadas a Hugo Moyano en marzo de 2011 provocó la reacción del líder de la CGT ante la presunta inacción del gobierno, llegando incluso a la amenaza de una huelga general. La persecución judicial a dos aliados del moyanismo durante 2011 por denuncias de corrupción en la administración de sus obras sociales y en las compras de medicamentos –Zanola de bancarios y Venegas de la UATRE– no ayudó a aquietar las aguas en el plano sectorial-corporativo. Más importante aún, la presidenta excluyó en buena medida a los sindicalistas peronistas de las listas de diputados de su partido en las elecciones de agosto y octubre de 2011 en aras de fortalecer a grupos más cercanos y leales –principalmente el ala juvenil La Cámpora y los movimientos sociales ligados al FPV–. Tampoco el sindicalismo logró, como pretendía, incluir un representante como segundo en la fórmula presidencial. Finalmente, las perspectivas de retracción de la economía internacional a partir de la crisis de la deuda europea en 2012, el menor aire fiscal y la apreciación del tipo de cambio oficial indujeron a una mayor intervención estatal para apuntalar la demanda y controlar el mercado cambiario, pero también a una mayor presión del Ejecutivo en la negociación de salarios dado su posible impacto en las expectativas inflacionarias.

En suma, la combinación de estos elementos sectoriales (presión judicial por negocios corporativos), políticos (exclusión del sindicalismo en la estructura del FPV kirchnerista) y sistémicos (mayor rigor económico) abonó la ruptura con el moyanismo, escenificada en el discurso del líder camionero en el estadio del Club Atlético Huracán en diciembre de 2011 y consolidada a principios de 2012. Después de la muerte de Néstor Kirchner en octubre de 2010 la presidenta se recostó en los grupos políticos más leales, lo que se combinó con un incremento en la intervención del gobierno sobre la economía. El nuevo enfoque de la política de ingresos se vislumbró en tres instancias importantes desde la segunda parte de 2011. Primero, la presión de una presidenta fuertemente legitimada después de las elecciones de agosto para acordar un número

muy inferior al demandado por los sindicalistas en el Consejo de Salario de 2011 – llegando incluso a amenazar con el laudo por decreto–. Segundo, a fines de 2011 por primera vez el Ejecutivo rechazó formalmente homologar un acuerdo salarial firmado por un sindicato grande, el de trabajadores rurales de UATRE. El sindicato había acordado un aumento del 35%, muy por encima de la inflación estimada para ese año, de alrededor del 20%. Ante el rechazo del gobierno al pacto salarial ya firmado, el gremio rural se vio obligado a acordar una suba de alrededor de 10 puntos menos. Si bien cuestiones no económicas incidieron en la decisión –el líder de la UATRE es un histórico rival del kirchnerismo–, no obstante fue una muestra clara de que los tiempos habían comenzado a cambiar. Finalmente, por primera desde su creación en 2008, la Paritaria Nacional Docente no llegó a un acuerdo en febrero y marzo de 2012 ante el veto del Estado empleador. El Poder Ejecutivo laudó entonces un incremento muy inferior a lo demandado por los sindicalistas, lo que originó la primera huelga nacional, impulsada por la federación nacional docente contra la política salarial del kirchnerismo.

La escisión de la CGT moyanista no terminó con la alianza entre gobierno y sindicatos en el kirchnerismo. De hecho, el líder camionero sólo logró arrastrar en su diáspora a un grupo reducido de gremios. El grueso del sindicalismo, los llamados “gordos” (electricidad, comercio, sanidad, etc.), industriales (SMATA, UOM y otros), construcción (UOCRA), ex MTA (taxistas, televisión, FOETRA) y la CTERA permanecieron en la órbita oficial. El año 2012 fue testigo de un activismo mucho mayor del Ejecutivo para coordinar los salarios. No obstante, el gobierno logró mantener el formato operativo y simbólico de la alianza sindical en instancias importantes como los grandes convenios sectoriales acordados bajo el auspicio oficial, el Consejo del Salario Mínimo (que funcionó con normalidad) y las mesas tripartitas conformadas para los nuevos “planes estratégicos” sectoriales y la formación profesional. El moyanismo, por su parte, después del fracaso de un intento de huelga prolongado en el sector de transporte de combustibles en junio de 2012, se inclinó al plano político para confluir con el ala antikirchnerista de la CTA y sectores de la oposición con demandas más generales, como la rebaja en el impuesto a las ganancias que pagan los empleados en relación de dependencia.

Así, el comienzo del segundo gobierno de Cristina, dada la ruptura con el moyanismo y las tensiones crecientes con la CTERA en la Paritaria Nacional Docente, puso en cuestión la dinámica de la “doble alianza” con el núcleo dominante de la CGT y el mayor sindicato de la CTA iniciada en 2003. Más allá de los estilos de liderazgo personales, la irrupción del factor quizás más decisivo en el quiebre con el líder camionero, el político-electoral, aparecía como más o menos inevitable. Por un lado, un sindicalismo enormemente fortalecido en sus recursos económicos reclamaba un mayor rol en la arena política. Sin embargo, la presencia de los sindicatos en el territorio y los barrios populares (que es lo que importa para disputar elecciones y cargos partidarios) es incomparable con la que el movimiento obrero tenía hace treinta años, antes de la fragmentación social neoliberal. Dadas las fuertes tensiones económicas y políticas entre los aparatos territoriales peronistas y el núcleo dominante de la CGT, y dada la escasa penetración sindical en los sectores más informales del conurbano, la reversión de la “desindicalización” del partido peronista que estudiara Steven Levitsky parece improbable.

En suma, el conflicto del gobierno con el moyanismo debe leerse *a la vez* como una confrontación entre un sector poderoso del sindicalismo y la estructura político-territorial del PJ, especialmente en el conurbano (que el gobierno no cesó de cortejar), y como un enfrentamiento entre la presidenta y sus grupos más leales con el líder camionero. El sindicalismo argentino es hoy, antes que nada y más que nunca, un agente de gobernabilidad socioeconómica, no un aparato político-electoral. Por otro lado, un mayor rigor en el gobierno de la economía era crecientemente incompatible con la colaboración de un sindicato como camioneros, poco proclive a la moderación, que enfrenta a una patronal muy débil y opera en un sector no transable y también menos permeable a las presiones de la economía internacional.

CONCLUSIONES: EL FUTURO DEL NEOCORPORATIVISMO EN EL NUEVO CONTEXTO MACROECONÓMICO

La Argentina posliberal fue testigo de un impensado resurgimiento sindical. Como vimos, ni las perspectivas más politológicas que analizaron las alianzas tácticas del sindicalismo con el gobierno neoliberal en los años noventa, ni las más sociológicas que pusieron el foco en las nuevas formas de representación popular, hacían presumir una revitalización sindical de tal envergadura. Es más, en ninguno de los otros países que encarnaron el giro a la izquierda en América Latina a partir de la década de 2000 protagonizó el sindicalismo una ofensiva comparable en el mercado de trabajo ni tuvo un lugar tan relevante en la coalición oficial.

La doble alianza del gobierno con el núcleo dominante de la CGT y el sindicato nacional más grande de la CTA, la CTERA, durante los primeros dos gobiernos kirchneristas es central para entender el nuevo protagonismo de los sindicatos en la era posliberal en la Argentina. La convergencia, potenciada según vimos por una estrategia económica expansiva y por cambios regulatorios que respaldaron al actor sindical en la negociación colectiva salarial y en la conformación de espacios institucionales de concertación salarial, trajo beneficios a ambas partes. El gobierno logró esencialmente gobernabilidad, apoyo político y administrar el conflicto sociolaboral. Mediante la coordinación salarial negociada, la alianza ayudó a compatibilizar la inflación con altas tasas de crecimiento sin pagar excesivos costos políticos o electorales. Por el lado de los sindicatos, los líderes gremiales obtuvieron, antes que nada, una recuperación como (y en el caso de la CTERA una conversión en) actores clave en la economía política; esto es, en la política pública y en la puja distributiva nacional, impensada una década atrás. Quizás el caso de la CTERA sea el más elocuente en este sentido. De un sindicato basado casi exclusivamente en la resistencia y lucha en la etapa neoliberal mutó en un sindicato cuasi neocorporativo, impulsor de una importante recentralización de las relaciones laborales en el sector docente e interlocutor nacional legítimo del gobierno en la formulación conjunta de políticas salariales y educativas. En este contexto, los

sindicatos lograron avances sustanciales en poder organizativo y en la capacidad de canalizar beneficios salariales y sociales a sus representados.

El principal interrogante a futuro es la gobernabilidad del neocorporativismo argentino en un contexto económico cambiante. Sindicatos y gobierno en la Argentina actual enfrentan dilemas más parecidos a la socialdemocracia europea en la época keynesiana de posguerra que a los actuales sindicatos europeos golpeados por la recesión y la deflación. Por un lado, después de la ruptura con el moyanismo, la mayor fragmentación de las centrales sindicales nacionales dificulta los acuerdos de cúpula. Por otro, la situación macroeconómica, después de años de crecimiento, inflación y apreciación cambiaria implica nuevos desafíos a la alianza gobernante. Una coordinación salarial mayor (o, en ausencia de ella, una mayor presión del Poder Ejecutivo y el Ministerio de Trabajo en las paritarias) es un elemento clave para mantener estrategias económicas expansivas con una inflación gobernable y prevenir los riesgos de una mayor segmentación del neocorporativismo, esto sin que se amplíen las diferencias entre los sectores incluidos y excluidos en la negociación salarial. Los gobiernos kirchneristas hasta 2012 atemperaron esa brecha con una coordinación salarial informal y políticas sociales como la ampliación jubilatoria masiva, la movilidad por ley de los haberes previsionales y la asignación universal por hijo. Resta ver como se adaptan estas herramientas al nuevo contexto macroeconómico que se abrió a partir de 2012.

BIBLIOGRAFÍA

- Auyero, J. (2000). *Poor People's Politics, Peronist Survival Networks and the Legacy of Evita*. Duke: Duke University Press.
- Benes, E., & Fernández Milmanda, B. (2012). El nuevo liderazgo sindical en la Argentina postneoliberal: El caso del gremio de Camioneros. *Desarrollo Económico*, 52(205), 31-62.
- Chiappe, M. M. (2011). *La conflictividad laboral entre los docentes públicos provinciales: 2006-2010*. Universidad de San Andrés. Recuperado febrero 18, 2022, a partir de <http://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/handle/10908/593>
- Collier, R. B., & Collier, D. (1979). Inducements versus Constraints: Disaggregating «Corporatism». *The American Political Science Review*, 73(4), 967-986.
- Delamata, G. (2004). *Los barrios desbordados: Las organizaciones de desocupados del Gran Buenos Aires*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires. EUDEBA.
- Etchemendy, S. (2004). Represión, exclusión e inclusión: Relaciones gobierno-sindicatos y modelos de reforma laboral en economías liberalizadas. *Revista SAAP: Sociedad Argentina de Análisis Político*, 2(1), 135-164. Sociedad Argentina de Análisis Político.
- Etchemendy, S., & Collier, R. B. (2007). Down but Not Out: Union Resurgence and Segmented Neocorporatism in Argentina (2003 2007). *Politics & Society*, 35(3), 363-401.
- Etchemendy, S., & Garay, C. (2011). Argentina: Left populism in comparative perspective. En S. Levitsky & K. Roberts (Eds.), *Latin America's Turn to the Left: Causes and Implications* (pp. 283-305). Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Kostzer, D. (2006). Argentina: La recuperación del salario mínimo como herramienta de política de ingresos. En A. Marinakis & J. J. Velasco (Eds.), *¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en países del Cono Sur*. Santiago de Chile: OIT.
- Levitsky, S. (2005). *La transformación del justicialismo: Del partido sindical al partido clientelista, 1983-1999*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Levitsky, S., & Way, L. A. (1998). Between a Shock and a Hard Place: The Dynamics of Labor-Backed Adjustment in Poland and Argentina. *Comparative Politics*, 30(2), 171-192. Comparative Politics, Ph.D. Programs in Political Science, City University of New York.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). (2008). La Negociación Colectiva en 2008. *Boletín de Estadísticas Laborales*.

- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). (2009). La Negociación Colectiva en 2009. Resumen Anual y Cuarto Trimestre. *Boletín de Estadísticas Laborales*, (2).
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). (2010). *Trabajo y Empleo en el Bicentenario. Cambio en la dinámica del empleo y la protección social para la inclusión. Período 2003-2010*. Buenos Aires: MTEySS.
- Murillo, M. V. (1997). La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem. *Desarrollo económico*, 419-446.
- Murillo, M. V. (2001). *Labor Unions, Partisan Coalitions, and Market Reforms in Latin America*. Cambridge University Press.
- Novick, M., Palomino, H., & Gurrera, M. S. (Eds.). (2011). *Multinacionales en la Argentina: Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*. Buenos Aires: MTEySS-PNUD.
- Palomino, H. (Ed.). (2010). *La nueva dinámica de las relaciones laborales en Argentina*. Buenos Aires: Jorge Baudino Ediciones.
- Palomino, H., & Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. *Revista de trabajo*, 2(3), 47-68.
- Pizzorno, A. (1978). Political exchange and collective identity in industrial conflict. En C. Crouch & A. Pizzorno (Eds.), *The resurgence of class conflict in Western Europe since 1968* (pp. 277-298). Londres: Macmillan.
- Senén González, C., & Schettini, P. (Eds.). (2009). *Trabajo y relaciones laborales en Argentina, sector formal e informal*. Buenos Aires: Prometeo.
- Silver, B. J. (2003). *Forces of labor: Workers' movements and globalization since 1870*. Cambridge studies in comparative politics. Cambridge: Cambridge University Press.
- Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. (2010). *Informe sobre salarios docentes del sector público argentino 2004-2010*. Buenos Aires: MTEySS.
- Svampa, M. (2000). *Desde abajo. La transformación de las identidades sociales*. Buenos Aires: Biblos.
- Torre, J. C. (2004). *El gigante invertebrado: Los sindicatos en el gobierno, Argentina 1973-1976* (2da ed.). Buenos Aires: Siglo XXI.