

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar> :: @NulanFCEyS



Grupo Temático N° 15: Relaciones laborales, negociación colectiva y acción sindical.

Coordinadores: Damián Pierbattisti, David Trajtemberg y Ricardo Spaltenberg

**Mercado de trabajo y relaciones laborales en Argentina entre 2003-2013.
Avances y temas pendientes**

Autor/es: Sonia Filipetto

E – mails: sonia.filipetto@gmail.com

**Pertenencia institucional: : Centro de Estudios Políticos, Económicos y Sociales (CEPECs-
CONADU) - Docente UNLaM**

Autor/es: Gabriela A. Pontoni

E – mails: gabriela.pontoni@conicet.gov.ar

Pertenencia institucional: Becaria Postdoctoral CONICET-GrET-UNMdP-Docente UNLaM

Autor/es: David Trajtemberg

E – mails: DTRAJTEM@trabajo.gob.ar

**Pertenencia institucional: Coord. del Depto. de Negociación Colectiva, Dirección de Estudios
de Relaciones de Trabajo, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales
(SSPTyEL), MTEySS.; Docente UNLaM**

Introducción

La experiencia del régimen neoliberal en Argentina registró su momento de máxima expresión en la última década del siglo pasado cuando en el plano económico se implementó una caja de conversión (convertibilidad), la apertura de la economía en el frente externo y la desregulación interna de los mercados. Estos procesos resultaron inconsistentes con el sostenimiento de un tipo de cambio fijo, en tanto, la convertibilidad requería del ingreso de divisas para hacer frente a la demanda derivada de la compra de insumos y bienes finales importados, la remisión de utilidades de las grandes compañías transnacionales y el pago de la deuda externa. Para afrontar la implementación de aquel

modelo, el financiamiento se obtuvo de la venta de las empresas públicas (transporte, energía, agua, etc.) y en la medida que esta fuente de financiamiento se agotaba se privilegió el acceso al crédito a través de los organismos multilaterales de crédito. Así, a través de entidades como el FMI, el Banco Mundial, entre otros, el país recibía fuertes condicionalidades económicas que se traducían en la implementación de planes de ajuste (reducción del gasto público), menor injerencia del Estado en la economía y el traslado al sector privado de las tareas atinentes y propias de la gestión pública (como por ejemplo, la privatización del sistema de jubilaciones).

En este sentido, la inconsistencia del plan económico quedó plasmada en la necesidad del gobierno de recurrir cada vez en mayor medida a la financiación externa para sostener todas las fuentes de demanda de divisas sin reformular el plan económico trazado. En el plano político y social, tampoco el régimen neoliberal garantizaba continuidad porque los planes de ajuste repercutían en los niveles de desocupación, precarización y pobreza. Es decir, el deterioro de las condiciones sociales de gran parte de la población, deslegitimaron a todos los gobiernos que ocuparon la administración del Estado.

En ese marco, hacia fines de 2001, la fuerte devaluación de la moneda local puso de manifiesto el fin de la Convertibilidad. Este período dejó a una parte muy importante de la población económicamente activa (PEA) en situación de desempleo, cuya tasa se ubicó por encima del 20%; a la mitad de los asalariados en el trabajo no registrado-esto es, sin cobertura de la seguridad social-; mientras que la mitad de la población no alcanzaba a cubrir la canasta básica de pobreza. Frente a este escenario, el gobierno de Eduardo Duhalde (2002-2003) desarrolló una estrategia que alternó prácticas de contención con coerción, consistentes en, por un lado, la distribución de planes sociales¹ y, por el otro, en una ofensiva derepresión y criminalización de la protesta social (Varesi y Pinazo, 2011).

Con la llegada al gobierno de Néstor Kirchner, en mayo de 2003, se modifica el enfoque adoptado para el diseño de la política. Además del abandono del régimen de la caja de conversión y del paso a un enfoque de administración del tipo de cambio, se implementó una activa política de ingresos dirigida a los asalariados, los jubilados y los excluidos del régimen contributivo de la seguridad social. Al mismo tiempo, se recuperaron en manos del Estado los activos estratégicos privatizados

¹Se puso en juego el plan social de mayor alcance hasta ese momento: el Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados –que llegó a cubrir a unas 2 millones de personas– con el fin de contener el conflicto y limitar las consecuencias que la crisis económica estaba teniendo sobre las clases subalternas (Varesi y Pinazo, 2011).



durante la década del noventa (Aerolíneas Argentinas, YPF, AFJP, entre otros). Por otra parte, también se emprende una ambiciosa política de desendeudamiento con los acreedores externos, principalmente con el fondo monetario internacional, y se reestructura la deuda, declarada en “default” en los primeros días de 2002.

En síntesis, el Estado recupera centralidad en el manejo de la economía, circunstancias que le permiten administrar algunas variables claves. Sin embargo, esto no impedirá que se vuelvan a manifestar problemas estructurales de la economía local, los cuales actuarán como limitantes para impulsar un proceso de crecimiento continuo de la producción y del empleo. En tal sentido, Schorr y Wainer (2014) reconocen la existencia de dos fases respecto al crecimiento de la economía, durante el período 2003-2013. Durante la primera, correspondiente a los años 2003-2008, la producción interna crece en términos interanuales a una tasa acumulativa de 8,4%, acompañado de un abultado superávit fiscal y una inflación moderada. En cambio, la segunda fase, entre 2008-2013, aquellos autores indican que si bien el PIB creció, en promedio, a una tasa acumulativa anual de 5%, también se produce un deterioro de la situación fiscal y los niveles de inflación se ubican en porcentajes más elevados.

En este escenario, nuestra ponencia se propone reflexionar acerca de las tendencias observadas respecto a la dinámica del empleo y las relaciones laborales en el período 2003-2013, etapa en la que se conjugan una recuperación de la capacidad del Estado para administrar ciertas variables claves de la economía y la revitalización de las organizaciones sindicales. En línea con estas tendencias, indagamos cuales son los condicionantes para sostener un proceso de formalización del empleo –y por tanto, de mejora en la calidad del empleo–, de reducción del desempleo y del incremento de los ingresos laborales, considerando al mismo tiempo, el impacto de estos condicionantes en el desempeño de las relaciones laborales durante el período 2003-2013.

Para dar respuesta a estos interrogantes, la ponencia se divide en tres secciones. En la primera, analizaremos los elementos claves de la dinámica macroeconómica local, buscando dar cuenta de los avances y límites que atraviesan no sólo el desarrollo del mercado de trabajo, sino también el de las relaciones laborales. En la segunda sección, abordaremos el estudio de las principales características del mercado de trabajo durante el período bajo estudio, para luego, en la tercera sección, establecer los lineamientos que caracterizaron el desempeño de las relaciones laborales en nuestro país. Finalmente, presentamos las conclusiones a las que hemos arribado tras este recorrido analítico.



1. Escenario macroeconómico del período a estudiar

En el marco de una serie de políticas que le pusieron fin al modelo de la convertibilidad, los años posteriores a la devaluación del 2002 fueron el escenario de profundas transformaciones en diversos aspectos para la economía argentina. Un extenso debate se ha ido conformando alrededor de los rasgos primordiales que signan la dinámica socio-económica del período post convertibilidad y los principales límites que se presentan durante dicha etapa. En esta línea, este trabajo apunta a realizar un ejercicio de caracterización y discusión, buscando de este modo, aportar algunas claves para la comprensión del modelo actual.

La devaluación a comienzos de 2002 posibilitó el fin del esquema de la convertibilidad y el comienzo de una nueva etapa signada por una mejora en los indicadores macroeconómicos –principalmente del PIB y el empleo– que, a diferencia de los años noventa, no estuvo acompañada de crecientes niveles de exclusión. Este nuevo período, planteó un esquema de funcionamiento de la economía doméstica motorizado por los sectores productivos (en particular, la industria), un proceso virtuoso de sustitución de importaciones por producción local y el incremento de las exportaciones manufactureras (Ortiz y Schorr, 2007).

Ahora bien, al preguntarnos cuáles fueron los factores que han sido los pilares del crecimiento económico, hallamos que existe consenso en la literatura de que el tipo de cambio real alto, los bajos costos laborales post-devaluación y el elevado nivel de capacidad instalada ociosa² que dejó la crisis de 2001, han contribuido a la recuperación de la actividad en los años que siguieron a la devaluación (CENDA, 2010). No obstante, la sola conjunción de estos factores no fue suficiente para que se impulse el empleo. Siguiendo a Kostzer (2007), también fue necesario que el incremento en la demanda de bienes transables³ compense la contracción originada por la pérdida del poder de compra local producto de la devaluación de la moneda. En este marco, los programas de transferencias de ingresos, el proceso de masificación de las jubilaciones mínimas⁴ y los aumentos en los salarios básicos de convenio, junto al del salario mínimo vital y móvil (SMVM),⁵ han sido elementos centrales para contrarrestar parcialmente los efectos de la devaluación del tipo de cambio, pues contribuyeron al dinamismo de la demanda interna.

² Esto remite a la disponibilidad del factor capital (hasta ese momento sin utilizar) y a los altos niveles de desempleo.

³ Los bienes transables son aquellos con los cuales se puede comerciar o hacer intercambios a nivel nacional e internacional.

⁴ La Prestación Anticipada por Desempleo y el Programa de Inclusión Previsional son los pilares de este proceso.

⁵ En el primer caso, inicialmente se establecieron por decreto aumentos de sumas fijas que luego se incorporaron a los salarios básicos de convenio. Posteriormente, esta situación impulsó la negociación colectiva producto del achatamiento



En términos de sectores productivos, entre 2003 y 2007 ha sido especialmente importante la dinámica de la industria manufacturera que cobró interés por el contraste con la década anterior, tanto en términos de puestos de trabajo creados, como por su efecto multiplicador sobre el resto de las actividades económicas. Cabe destacar que, -a diferencia de lo que había caracterizado buena parte de los años noventa- la producción de bienes se constituyó en el sector más dinámico, relegando a los sectores productores de servicios, que si bien se expandieron, lo hicieron a una tasa relativamente menor (Santarcángelo y Perrone, 2013). Además, en este conjunto de sectores dinámicos, también el de la construcción ha mostrado una fuerte dinámica en términos de creación de empleo, desarrollando, al mismo tiempo, encadenamientos hacia otras ramas que permitieron dinamizar la actividad en otros sectores de la economía.

Junto a estos procesos, también se evidenció un fuerte dinamismo de la inversión que permitió ampliar el horizonte de la producción, más allá del agotamiento de los niveles de capacidad instalada que habían sido heredados de la década previa.

Por su parte, el sector agrario experimentó un ciclo de crecimiento e internacionalización de su producción que cobró fuerza con la aparición en escena de nuevos jugadores en la economía global (China e India, entre otros). En ese contexto, la evolución alcista de los precios internacionales de los principales productos exportables (soja, principalmente) incentivó la expansión de la frontera agraria, generando un fuerte superávit en cuenta corriente de la balanza de pagos y contribuyó al crecimiento del nivel de reservas internacionales en poder del Banco Central.

Asimismo, aprovechando el contexto favorable en la evolución de las reservas, el gobierno encaró una política orientada a la reducción del endeudamiento público en moneda extranjera en relación con el producto y las exportaciones. Estos acontecimientos motivaron un profundo debate con respecto a la intensidad de las transformaciones en el interior de los espacios académicos y políticos de la sociedad.

En esta línea, a grandes rasgos podemos identificar dos grandes puntos de vista en el ámbito académico. Una de estas posturas, de modo resumido, reconoce un proceso de recuperación económica con crecimiento de la producción industrial desde mediados de 2002, pero considera que no se registraron cambios profundos, de carácter estructural, en la matriz productiva de nuestro país

de las escalas salariales en la mayoría de los convenios colectivos de trabajo. En el segundo caso, el SMVM se mantuvo desde 1993 en \$200, hasta que en el año 2003 el Poder Ejecutivo lo elevó por decreto a \$300; luego, propició la convocatoria al *Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo Vital y Móvil* para que dicho valor sea ajustado anualmente en forma tripartita (Palomino y Trajtemberg, 2006).

(FernandezBugna y Porta, 2008). Estos autores sostienen que el sistema productivo se asienta en productos de mediana o baja tecnología o complejidad y se mantiene la heterogeneidad estructural. Azpiazu y Schorr (2010) coinciden en el diagnóstico de la expansión de la industria sin cambio estructural y con grandes heterogeneidades. A su vez, destacan que el perfil de especialización internacional continúa estructurado en torno a ventajas comparativas vinculadas a los recursos naturales. En la misma línea, Ortiz y Schorr (2007) argumentan que si bien la industria se ha expandido, esto ha traído aparejado un incremento considerable en las compras al exterior.

En contraste, Calcagno et. al. (2007) sostienen que la Argentina, además de estar en plena recuperación económica –refiriéndose al período en cuestión-, empezó a transformar su modelo de desarrollo. En este sentido, para los autores, la enumeración de las medidas de gobierno adoptadas y sus resultados, prueban que se abandonó el modelo concentrador de raíz rentístico y financiero que rigió en el período 1976-2001. En este sentido, sostienen, que se comenzó a aplicar otro modelo sustentado en producción real de bienes y servicios con un enfoque de inclusión social (Calcagno et. al., 2007). Un argumento muy similar emplean Narodowski y Panigo (2010) al sostener que, desde 2003 en adelante, la política económica intenta sustituir el régimen de acumulación financiera pre-existente y promover uno de acumulación productiva, orientado a generar empleos y a lograr una mayor equidad en la distribución del ingreso.

Si bien este debate dista de encontrarse cerrado y trasciende los límites de este artículo, es interesante rescatar del conjunto de los estudios realizados algunos elementos para caracterizar al período. En términos generales, existe consenso en la literatura existente de que el período de la post-convertibilidad no es un lapso de tiempo homogéneo en términos de los desafíos a enfrentar, tanto en el frente externo como interno. En este sentido, suelen identificarse dos etapas de este período socio-histórico, que resultan de utilidad para nuestro trabajo.

La primera de ellas se extiende entre 2003 y 2007. Esta comprende desde el primer impacto de la recuperación posterior a la crisis, hasta el momento en el que comienzan a evidenciarse los primeros signos de desaceleración que se agudizan con la crisis internacional de 2008-2009 (Roitter et. al., 2013). Este lustro es el que se caracterizó por el crecimiento de la economía a tasas relativamente elevadas (esto es, cercano al 8% anual), en el que se operó sin problemas de capacidad instalada y la inversión creció fuertemente. Asimismo, la presencia de superávits “gemelos” (fiscal y en la cuenta corriente del balance de pagos) configuraron dos elementos centrales de estabilidad del modelo. Frenkel y Rapetti (2007) sostienen que tal robustez de las cuentas públicas y externas es un rasgo

novedoso con respecto a la historia económica argentina de la segunda mitad del siglo XX. En este sentido, resulta preciso recordar que la economía argentina estructuralmente encontró límites a su crecimiento a lo largo de su historia, los cuales han estado marcados por la insuficiencia de divisas, lo que ha dado lugar a una alta volatilidad del crecimiento y a ciclos de *stop & go*⁶

La segunda etapa, por su parte, se abre a partir de la crisis internacional de los años 2008-2009. Este es un período en el cual se registra: una caída de las exportaciones, menores tasas de crecimiento de la economía y, hacia 2009, un repliegue de la actividad económica debido a las modificaciones en el tipo de cambio. Paralelamente, comienzan a emerger signos de mayor tensión entre actores sociales que se traducen en una pérdida relativa de autonomía del gobierno para administrar ciertas variables macroeconómicas. En tal sentido, la inflación de dos dígitos es un fenómeno que se instala desde 2007 en la economía y que se reconoce como una de las fuentes de la puja distributiva entre capital y trabajo.

Hacia el año 2011, comienzan a aparecer resultados no tan favorables en el balance de pagos, en términos de variación de reservas internacionales. Luego de un período en que la restricción externa y sus determinantes estructurales parecieran haber quedado fuera de la agenda política local, los problemas en el balance de pagos entran nuevamente en el centro de las discusiones. Pese a las nuevas condiciones internas y externas, en la etapa reciente la economía argentina tendió a reproducir su viejo patrón estructural de crecimiento: las importaciones crecieron a una tasa media que superó la tasa de crecimiento de las exportaciones, implicando una tendencia al deterioro persistente del saldo comercial (Amicoet.al., 2012). Pero la dinámica del comercio exterior no es el único componente del balance de pagos que alcanza a explicar la tendencia al deterioro de la variación de reservas internacionales. Para completar el análisis, también hay que incorporar la dinámica de la cuenta de rentas de inversión como de la cuenta capital. En este sentido, aparecen problemas vinculados a: remisión de utilidades y dividendos (Abeles et. al., 2013) como fuga de capitales (Gaggero et. al., 2013) que pasan a constituirse en componentes cruciales de la restricción externa y, por lo tanto, tienen su

⁶Estos ciclos remiten a procesos continuos de expansión y contracción de la economía en los que el crecimiento económico, acompañado de mejoras salariales y de ingreso, demandaba la importación de bienes terminados, bienes de capital e insumos que el país no producía. Como las exportaciones no acompañaban a esa dinámica en forma proporcional o equiparable, el proceso de crecimiento de la economía interna encontraba un límite debido a la relación entre divisas generadas versus consumidas (proceso comúnmente denominado estrangulamiento externo o restricción externa). Entonces, cuando la demanda de divisas superaba a la oferta y la economía local no podía continuar importando los insumos necesarios para producir y consumir internamente, el crecimiento se detenía. Para salir de esta situación, los gobiernos usualmente decidían devaluar la moneda para, de ese modo reducir el consumo de bienes importados y alentar la exportación. La experiencia señala que el ciclo se repetía una vez que la economía alcanzaba un nuevo período de crecimiento. Esta temática ha sido abordada en profundidad por Diamand (1983) y Díaz Alejandro (1979), entre otros autores.



corolario en el crecimiento y el empleo. En este sentido, es intención de esta investigación plantear si esta restricción externa es un condicionante que encuentra la economía para continuar encarando procesos de formalización del empleo, reducción del desempleo, incremento de los ingresos laborales y mejora de la calidad del empleo y cuál sería el impacto esperado en el desempeño de las relaciones laborales.

2. Desempeño del mercado de trabajo entre 2003 y 2013

2.1 La dinámica del empleo frente a este cambio de contexto

El desempleo en Argentina emerge como un problema de naturaleza persistente por primera vez en la década del noventa, cuando la tasa de desempleo supera los dos dígitos y se mantiene en este nivel hasta bien entrado el nuevo siglo. Este rasgo del mercado de trabajo aparece como una novedad en la historia contemporánea del país, dado que hasta entonces la demanda de trabajo garantizaba la absorción del crecimiento vegetativo de la población como de los flujos netos positivos de migrantes. Incluso en las fases negativas de los ciclos económicos el sector informal de la economía actuaba como refugio o alternativa para los desocupados. Esta configuración de la desocupación se agudiza en la salida de la convertibilidad, momento en que la tasa de desempleo llega a representar a más del 20% de la PEA de los principales aglomerados urbanos, mientras la caída de la producción durante 2002 llegaba al 11%, lo que sin dudas reflejaba la gravedad de la crisis.

Frente a esta compleja situación, continuar apelando a la implementación de recetas ortodoxas para recuperar los niveles de empleo destruidos, no hubieran hecho más que agravarla. Por estas razones, la nueva gestión de gobierno, iniciada en 2003, emprende una política centrada en la redistribución del ingreso para recuperar el consumo, la inversión y el empleo. En primer lugar, adopta una intervención directa en el mercado de trabajo a través del otorgamiento de incrementos salariales de suma fija para el sector privado. En segundo lugar, un colectivo muy extenso de la población se encontraba marginado del sector formal (e incluso también del informal) del mercado de trabajo, situación que llevó a implementar diversos tipos de políticas sociales destinadas a personas cuya situación laboral era sumamente crítica (tal es el caso del plan jefes y jefas de hogar, el seguro de capacitación y empleo, entre otras medidas). Las transferencias monetarias de estas políticas exigían una contraprestación laboral más simbólica que efectiva, pero que sirvió durante los primeros años de este proceso para amortiguar los efectos de la desocupación. En tercer lugar, la década del noventa expulsó a un conjunto de individuos de la formalidad a la informalidad, situación que



distendió la relación entre la entrada al mercado de trabajo y el acceso a la seguridad social. Para una parte de estos individuos se implementó una moratoria previsional que tendió a compensar, por lo menos parcialmente, los efectos nocivos heredados de la política neoliberal.

En este marco, tal como explicamos en el primer apartado, la producción interna aumentó a una tasa anual superior al 8%, gracias a la importante capacidad productiva ociosa. El desarrollo de dicho proceso es observable a través de dos canales. El primero, menos significativo para la generación de puestos de trabajo, es el que se vincula al aumento de las ventas orientadas al mercado externo (algunas manufacturas de origen agropecuario, minerales y metales preciosos). El segundo, se generó en el incipiente repunte del mercado interno a medida que la política de ingresos empezaba a rendir sus frutos, logrando estabilizar las variables macroeconómicas centrales.

A través de estos canales, la creación de puestos de trabajo resultó muy intensa durante los primeros años de la salida del plan de convertibilidad, situación que provocó en los trabajadores, tanto en desocupados como inactivos, mayores perspectivas de encontrar un empleo. Con todo, si bien entre 2003 y 2007, la producción interna del país creció, la generación de puestos de trabajo acompañó dicho proceso sólo en los años 2003 y 2004. En este sentido, la elasticidad empleo-producto en estos dos primeros años se acercó a la unidad, para desde entonces estabilizarse en niveles mucho más bajos.

En esta primera etapa del proceso que venimos analizando (correspondiente a los años 2003-2004) se evidencia una mayor tendencia a la generación de puestos de trabajo en todo el período. Si bien hasta 2007 este indicador siguió aumentando (aún por encima del incremento de la oferta de trabajo) su tasa de crecimiento fue bastante menor respecto a los años antes señalados (3% por año en promedio).

Entre los años 2010 y 2011 la tasa de crecimiento del empleo se recupera, aunque no vuelve a hacerlo al mismo ritmo que mostró durante los primeros años del período (2003 y 2004). De hecho, en los dos últimos de la década bajo análisis (2012-2013), el empleo crece a la misma tasa que el crecimiento vegetativo de la población, por lo que se detiene el importante proceso de reducción de la tasa de desempleo, la cual tendió a ubicarse en el rango del 7% desde fines de 2010 hasta la actualidad.

En resumidas cuentas, durante todo período bajo análisis se destaca la dinámica positiva que ha mostrado la evolución del empleo en el mercado de trabajo; la expansión de la cantidad de personas ocupadas, tanto en términos absolutos como en relación al tamaño de la población. Al mismo



tiempo, se produce un cambio sustancial en la estructura de la ocupación que tendrá consecuencias a los fines del funcionamiento del sistema de relaciones laborales. Sobre este aspecto profundizaremos nuestro análisis en el apartado 3 de la ponencia.

2.3 Cambio hacia la formalización en la estructura del empleo

En todo el período analizado es observable el cambio en la composición de la estructura del empleo en los principales aglomerados urbanos del país. Este proceso radica en dos aspectos referidos a las categorías ocupacionales que componen el empleo.

En primer lugar, se observa un crecimiento de la participación del empleo en relación de dependencia en el total de la ocupación, entre 2003 y 2013. En segundo lugar, en el mismo período, pierde peso el empleo en relación de dependencia que se desarrolla en condiciones de no registro; o lo que es lo mismo, aumenta la participación del empleo registrado. Si bien estas son las tendencias más importantes del empleo en el mercado de trabajo durante los años bajo análisis, la secuencia seguida por cada categoría profesional muestra un comportamiento dispar en cada etapa del período.

Con respecto al peso del empleo asalariado o en relación de dependencia, se observa que hasta fines de 2007 éste crece sistemáticamente a una velocidad mayor que la ocupación en todas las categorías profesionales (empleador, cuenta propia, e incluso dentro del conjunto de los asalariados). En cambio, desde 2008 se tiende a debilitar esta relación entre crecimiento del empleo asalariado y ocupación total y, si bien en algunos trimestres se repone la tendencia marcada anteriormente, ésta deja de tener la claridad que mostró durante los primeros años del ciclo. Así, la participación del empleo asalariado en la ocupación total, representaba un 72% en el tercer trimestre de 2003 en los principales aglomerados urbanos; este porcentaje ascendió de manera paulatina y constante hasta fines de 2007 cuando llegó a 76%. Desde entonces alternó subas y bajas, situando esta participación en un porcentaje comprendido entre el 75% y 77%, pero sin mostrar una clara tendencia ascendente ni descendente.

En esta metamorfosis de la estructura del empleo, caracterizada por el mayor peso del empleo en relación de dependencia, también resaltan los cambios acontecidos al interior del propio empleo asalariado. El rasgo central es la menor incidencia del empleo no registrado, aunque pese a esta reducción, actualmente sigue teniendo una incidencia importante. En este sentido, durante los primeros años del período contemplado, cuando el empleo crece con más fuerza, el empleo no registrado constituye la categoría más dinámica del mercado de trabajo. En efecto, entre 2003 y

2004, el empleo asalariado en condiciones de no registro se expande a mayor velocidad que el total de la ocupación. En contraste, desde 2005 y hasta 2007, esta situación se revierte, y aunque crecen ambas categorías del empleo asalariado, el empleo registrado aumenta a un ritmo mayor que el no registrado, por lo que comienza a verificarse una reducción de este último indicador. A su vez, durante 2007 y los primeros trimestres de 2008 se destruyen los puestos de trabajo de empleo asalariado no registrado, mientras que el empleo registrado sigue creciendo, situación que produce una nueva contracción de la tasa de no registro. Finalmente, desde 2009, el empleo no registrado alterna trimestres de crecimiento (8 trimestres entre 2009 y 2013) con otros de destrucción neta (9 trimestres en el mismo período).

En síntesis, la tasa de empleo no registrado (que en 2002 representaba cerca del 50% de la PEA) siguió una tendencia descendente, hasta llegar al 38% en el segundo trimestre de 2007, momento en que si bien el empleo no registrado crecía, su ritmo era menor al del empleo registrado. Otro impulso descendente se consigue entre 2007 y 2010, período en el que predomina la destrucción del empleo no registrado, alcanzando una tasa del 33%. Así, en esta última etapa, si bien conviven en el ciclo económico la creación con la destrucción de empleo no registrado, se observa que la tasa de este indicador deja de retroceder.

Finalmente, el empleo no registrado se compone de un colectivo de trabajadores muy heterogéneo, algunos de los cuales presenta un comportamiento contracíclico, mientras otros siguen un desarrollo procíclico. Se puede señalar, a modo de ejemplo, que en los períodos de crecimiento de la economía, el empleo no registrado de sectores como la construcción y del servicio doméstico actúa en forma procíclica. Al mismo tiempo, en períodos de alto crecimiento de la producción, se expande el empleo asalariado registrado, absorbiendo mano de obra que proviene del empleo no registrado, promoviendo su destrucción y actuando, por lo tanto, en forma contracíclica.

En suma, es claro que una característica del período es la creación de puestos de trabajo en relación de dependencia registrado, con protección de la seguridad social, cuyos aumentos salariales fueron determinados mediante la negociación colectiva, bajo la representación sindical (directa o indirecta) en los lugares de trabajo. Por lo tanto, en lo que sigue analizaremos cómo este desarrollo del mercado de trabajo influyó en la dinámica de las relaciones laborales de nuestro país.

3. Desarrollo de las relaciones laborales en la Argentina (2003-2013)

La recomposición de los principales indicadores macroeconómicos y su respectivo corolario en el mercado de trabajo ha mostrado –como se señaló en los apartados anteriores– una dinámica

positiva respecto al empleo. En efecto, la menor incidencia del empleo no registrado en el total del empleo asalariado marca una diferencia fundamental respecto a la configuración de la estructura ocupacional de nuestro país. De este modo, el trabajo recupera su rol como factor de inclusión social, “[...] revirtiendo el estado de subutilización de la mano de obra [disponible]” (Panigo y Neffa, 2009:5). En ese marco, a continuación presentaremos los rasgos centrales que asumió el desarrollo de las relaciones laborales en nuestro país en los dos subperíodos analizados (2003-2008 y 2009-2013).

En materia de políticas laborales, el proceso de gobierno que se inicia en 2003 con el mandato de Néstor Kirchner, impulsó cambios significativos en ese sentido. Entre ellos se destacan: la actualización y reinstitucionalización del salario mínimo vital y móvil (SMVM), instrumento que recobró su histórica función de fijar un piso salarial que favoreciera la recuperación de los salarios del segmento de trabajadores con menores ingresos y, al mismo tiempo, lograr una distribución más justa de la riqueza; por su parte, en 2004 la sanción de la ley de “*ordenamiento laboral*” (LOL), n° 25.877, se presentó como un instrumento normalizador de las relaciones laborales, tan devastadas durante la década previa. Aquél cuerpo normativo brindó una serie de elementos que: revirtieron algunas de las disposiciones que habían flexibilizado el trabajo, se redujo la extensión del período de prueba, se incrementó la indemnización por despido a los trabajadores con poca antigüedad en el puesto, se recuperaron elementos que constituían parte del modelo “paradigmático de negociación colectiva”, al tiempo que promovieron la intervención de MTEySS en el control de la aplicación de las normas laborales que regulan las condiciones de empleo y trabajo (MTEySS, 2010). Son estas las razones por las que la LOL marcó un giro respecto a las políticas que venían implementándose en nuestro país en materia laboral.

Dicho giro respecto a las iniciativas laborales también favoreció la disminución del número de trabajadores no registrados en la seguridad social. Este retroceso no solo se explica por las mejoras evidenciadas en la dinámica del mercado de trabajo local señaladas en el apartado anterior, sino también como consecuencia de la aplicación de las medidas impulsadas por la LOL, relacionadas a: 1) la simplificación del registro de nuevos puestos de trabajo; 2) mayor y mejor supervisión del cumplimiento de la normativa laboral bajo la órbita del MTEySS; 3) reducción especial para PyMES de costos salariales para incentivar nuevas contrataciones registradas en la seguridad social (MTEySS, 2010); 4) traspaso de locaciones de servicio a relación de dependencia en el sector público y 5) normativas especiales destinadas a promover la regularización de impuestos y recursos



a la seguridad social (Panigo y Neffa, 2009). En este mismo sentido, la reciente (mayo de 2014) sanción de la ley para la “*promoción del trabajo registrado y prevención del fraude laboral*” (N° 26.940), buscó profundizar estos cambios, incentivando la contratación laboral mediante la reducción temporal de las contribuciones patronales a la seguridad social y previniendo el fraude laboral a través de la sanción pública, –mediante el Registro Público de Empleadores con Sanciones Laborales (REPSAL)–, y económica –esto es, el incremento en el monto de las multas– por el incumplimiento en el registro de los trabajadores. Ciertamente, la orientación que han tomado a lo largo del período analizado las iniciativas gubernamentales señala el interés que comparten diversos espacios políticos en materia legislativa, a la hora de revertir algunos aspectos ligados a la precariedad laboral.

En el plano colectivo, las modificaciones en la normativa laboral introducidas por la LOL facilitaron y promovieron la negociación colectiva por rama de actividad económica; restablecieron la *ultractividad*⁷ de los convenios colectivos de trabajo (CCT); otorgaron el derecho de negociación al sindicato con personería gremial⁸ de mayor jerarquía; instituyeron la articulación convencional con preferencia del convenio de ámbito superior (es decir, por rama de actividad); obligaron a las empresas en crisis a negociar colectivamente la decisión de suspender la aplicación del CCT; reformularon la lista de actividades consideradas como servicios esenciales, los cuales deben garantizar una prestación mínima, evitando su total interrupción frente a la toma medidas de acción directa; entre otros aspectos relevantes ligados al desarrollo de las relaciones laborales (Palomino y Trajtemberg, 2006; Panigo y Neffa, 2009). Estas modificaciones evidenciaron la búsqueda que desde el Estado se emprendió para recomponer la situación laboral de los trabajadores post devaluación de la moneda en 2002, utilizando para esto la negociación colectiva.

En efecto, la *negociación colectiva* muestra una tendencia diferenciada entre los sub-períodos analizados. En términos cuantitativos (gráfico n° 1), se observa un incremento constante en el número de CCT y acuerdos⁹ firmados entre sindicatos y empresarios, especialmente entre los años 2003 y 2010. Dicho proceso contrasta con el promedio de 200 negociaciones anuales registradas durante la década previa, pues a partir de 2006 el gobierno dejó de lado el recurso de

⁷Se denomina “ultractividad” al mecanismo por el cual se extiende el plazo de vigencia del convenio colectivo de trabajo (CCT), hasta tanto se celebre uno nuevo (ley de negociación colectiva N° 14.250 establece en sus arts. 5° y 6°).

⁸ Reconocimiento estatal del monopolio de representación del sindicato que concentra la mayor cantidad de trabajadores en determinada actividad económica (Arts. 25 y 31, ley N° 23.551).

⁹La distinción entre CCT y acuerdos refiere a la forma en que se instrumentan las negociaciones colectivas en nuestro país. Los CCT concentran la regulación de las RRL en determinado sector económico o en una empresa, mientras que los acuerdos modifican parte de lo negociado en el CCT.

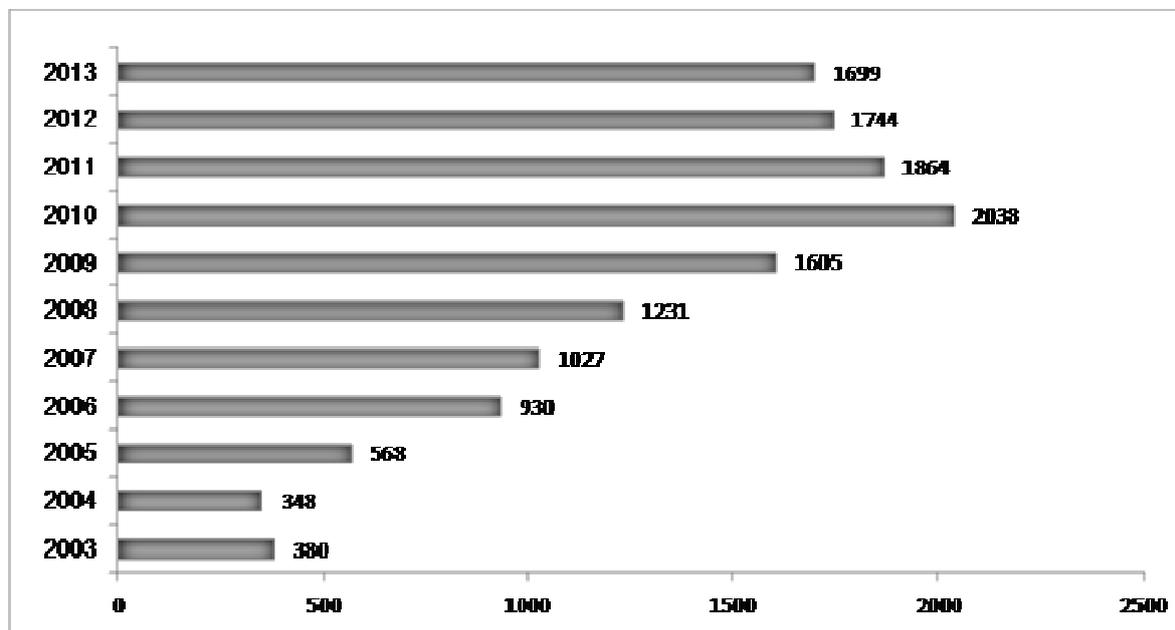


otorgar aumentos salariales a través de sumas fijas, alentando a los actores a participar de la discusión tripartita de las condiciones de trabajo. Desde entonces las negociaciones anuales fueron incrementándose paulatinamente (Palomino y Trajtemberg, 2006; CENDA, 2010), tal como se observa en el gráfico nº 1.

Durante los mandatos de Cristina Fernández de Kirchner (2007-2011; 2012-actualidad), el ritmo de convenios y acuerdos pautados colectivamente experimentó un crecimiento sostenido, mostrando un pico máximo de 2038 acuerdos y convenios pautados colectivamente en 2010. Esto indica que las posibles consecuencias negativas de la crisis económica internacional, registrada durante los años 2008-2009, no frenaron la dinámica positiva de las paritarias. Por el contrario, estas se incrementaron producto de no solo de las políticas impulsadas por el Estado para amortiguar los posibles efectos adversos de la crisis sobre los trabajadores, como por ejemplo el Programa de Recuperación Productiva (REPRO)¹⁰, sino por las propias estrategias sindicales, las cuales no sólo salvaguardaron el empleo (como sí sucedió en otros momentos de crisis), sino también buscaron proteger los salarios.

¹⁰El REPRO buscó amortiguar los efectos de la crisis a través del pago de una suma fija mensual no remunerativa de hasta \$2.000, por un plazo de hasta 12 meses, destinada a completar el sueldo de los trabajadores contratados por las empresas que adherían a dicho programa. Para más información puede consultarse: <http://www.trabajo.gob.ar/prp/>

Gráfico n° 1: cantidad de acuerdos y convenios colectivos negociados. Período 2003-2013



Fuente: DERT-SPTyEL-MTEySS

Sin embargo, desde 2011 se registra un descenso paulatino, pero sistemático, en el volumen de negociaciones, aunque son las unidades de negociación de mayor tamaño las que protagonizan este proceso, asegurando una mayor cobertura de trabajadores. Esto puede leerse como un posible efecto de algunas de las limitaciones que mostró la economía local respecto a la desaceleración en el retroceso del empleo no registrado y, al mismo tiempo, del crecimiento del empleo asalariado formal. Es decir, los vaivenes del contexto macroeconómico y del mercado laboral tensaron la puja distributiva de la determinación colectiva de los salarios. Sin embargo, aún frente al amesetamiento en el ritmo de las negociaciones paritarias, uno de los rasgos positivos es que desde 2010 la cobertura en términos de la cantidad de trabajadores protegidos por este mecanismo no sólo se sostuvo sino que hasta incluso creció (DERT-SSPTyEL-MTEySS)¹¹. Esto responde a los cambios cualitativos que viene marcando la recuperación de la negociación a nivel de rama de actividad, la cual había sido prácticamente reemplazada por los acuerdos descentralizados por empresa durante la década previa. La importancia de esto radica en que las negociaciones sectoriales involucran a una mayor cantidad de trabajadores, por lo que se amplía la cobertura de este mecanismo, gracias al efecto *erga omnes*¹² que posee este instituto en nuestro país.

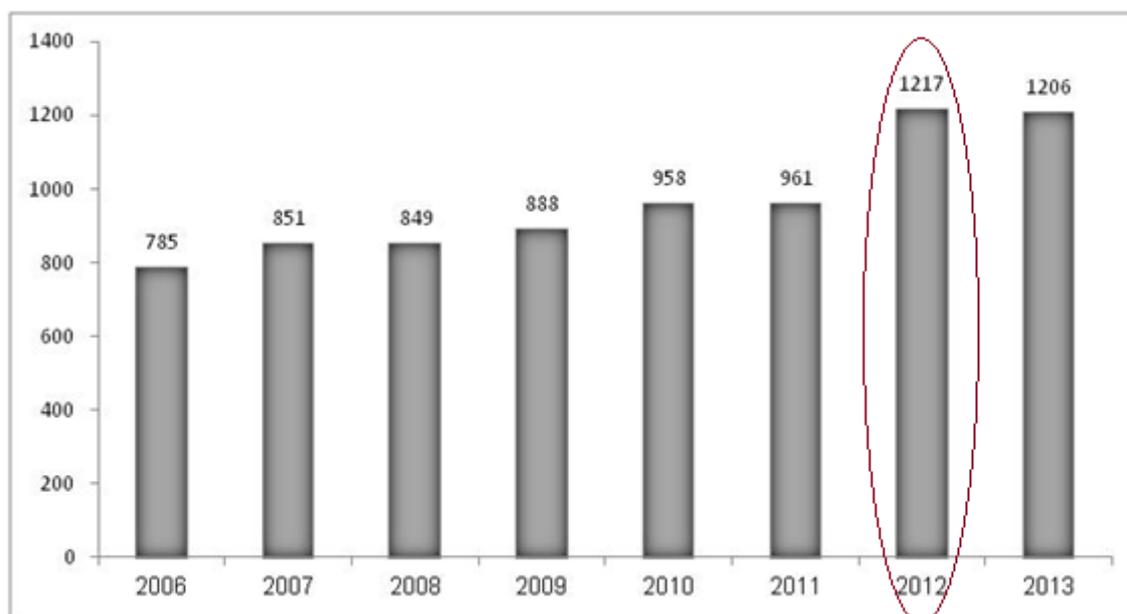
11 Tal es así que en 2010 la negociación colectiva alcanzó a 4.220 millones de trabajadores; en 2011, 4.235; en 2012, 4.217; y en 2013, 4.304.

12 Esto implica que el sindicato que negocia colectivamente lo hace para el conjunto de los trabajadores de la actividad y no sólo para los afiliados (Artículos 3, 8 y 9 de la Ley de Negociación Colectiva N° 14.250).

En este esquema de desarrollo de las relaciones laborales, otro de los indicadores relevantes a la hora de analizar su dinámica son los *conflictos laborales*¹³. En tal sentido, entre los años 2003 y 2005 éstos recuperaron a los sindicatos como principales protagonistas, a diferencia de lo sucedido anteriormente, momento en que los movimientos sociales habían eclipsado su protagonismo. Esto señala, por un lado, la recuperación del rol de los gremios en la disputa por la recomposición de las condiciones de trabajo; y, por el otro, la elección de estos actores de canalizar el conflicto a través de las instituciones ligadas al sistema de relaciones laborales (Etchemendy y Collier, [2007] 2008; MTEySS, 2010: 47-50).

Desde 2006¹⁴, la evolución de los conflictos laborales, a grandes rasgos, ha mostrado una tendencia ascendente, incluso durante los años de la crisis internacional (2008-2009). El máximo registro de este indicador se observa en el año 2012, tal como se ilustra en el gráfico n° 2.

Gráfico n° 2: Cantidad de conflictos (con y sin paro), ámbitos público y privado, 2006-2013.



Fuente: DERT-SPTyEL-MTEySS

¹³ Por conflictos laborales se entiende a la serie de hechos llevados a cabo por un grupo de trabajadores o empleadores con el objeto de alcanzar reivindicaciones laborales. Éstos pueden incluir diversas acciones colectivas como huelgas, marchas, bloqueos, movilizaciones, entre otras (Palomino, Spaltenberg, et al., 2007).

¹⁴ A partir de ese año es posible acceder a nueva información sobre este indicador, a través de la base de datos y los informes de coyuntura publicados por la DERT-SSPTyEL-MTEySS. Gracias a esta iniciativa se retomó la elaboración de estadísticas públicas sobre conflictos laborales. Para mayor información, véase: <http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/ConLab/informesa.asp>

Las posibles explicaciones de este proceso pueden ligarse a factores *políticos* y *económicos*. Los *políticos* remiten nuestro análisis a la ruptura de la conducción de una de las principales centrales sindicales del país¹⁵, la Confederación General del Trabajo (CGT). Uno de los segmentos de la CGT quedó liderado por el secretario general del sindicato de choferes de camiones –en adelante, “Camioneros”–, Hugo Moyano; mientras que el otro espacio, más cercano al gobierno nacional, responde a Antonio Caló, secretario general de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM). Si bien los motivos de esta fragmentación exceden los objetivos de la ponencia¹⁶, entendemos que la combinación de la puja por la conducción de la CGT, las tensiones distributivas evidenciadas en los procesos de negociación colectiva, así como el incremento de los conflictos laborales, indican que ambos espacios buscaron (y buscan) demostrar –ya sea mediante su capacidad de negociación (CGT Caló / CTA Yasky) o demovilización (CGT Moyano / CTA Micheli)–, sus reclamos frente a la política económica del gobierno nacional. Esta situación, tal como señalan Battistini y Trajtemberg (2015), acentúa no sólo el distanciamiento entre la CGT Moyano y el Estado, sino que además aumenta la competencia entre ambos sectores del movimiento obrero a la hora de establecer las reglas del juego en el marco de la puja distributiva.

En cuanto a los factores *económicos*, interpretamos que desde 2011, el incremento de los conflictos laborales –sumado a la desaceleración del ritmo de la negociación colectiva–, marca signos de tensión entre los actores sociales poniendo de manifiesto una relativa pérdida de autonomía del gobierno nacional para administrar ciertas variables macroeconómicas. En tal sentido, la inflación de dos dígitos es un fenómeno que desde 2007 se instala en la economía local, agudizando la puja distributiva entre capital y trabajo. A esta situación se sumaron ciertas presiones cambiarias, producto de la suba de los precios de los “*commodities*”, y la reducción del saldo positivo de la

15 Otra de las centrales sindicales más relevantes de la Argentina es la Central de Trabajadores Argentino (CTA), cuya conducción se fracturó en 2010, a partir de las sospechas de fraude en el proceso de elección de su secretario general, en el que se enfrentaron Pablo Micheli y Hugo Yasky. Desde ese momento, se produce un desdoblamiento de esta central, las cuales comúnmente se diferencian por los nombres de sus representantes: CTA Yasky (formalmente, Central de los Trabajadores de la Argentina. Véase: <http://www.cta.org.ar/>. Consultado: 27/3/15) y CTA Micheli (o Central de los Trabajadores de la Argentina Nacional. Véase: <http://ctanacional.org/dev/>. Consultado: 27/3/15), siendo la primera la que sostiene cierta sintonía con el gobierno nacional.

16 No obstante, a grandes rasgos, podemos decir que en el seno de esta disputa se encuentra, por un lado, “la ausencia de correlación entre el gremio [de Camioneros] y la recuperación proclamada por el gobierno, de un modelo de desarrollo industrial” (Abal Medina, 2012: 122). Por el otro, la falta de respuesta a las exigencias del “moyanismo” de participación en el armado de las listas electorales que promovían en 2011 la reelección como presidenta de Cristina Fernández de Kirchner. Como anécdota de esta tensión, se encuentra la declaración de Hugo Moyano: “queremos que alguna vez un trabajador ocupe la presidencia”. A lo que la presidenta –y entonces candidata– respondió: “trabajo desde los 16 años” (Abal Medina, 2012: 137). Así, en el marco de estas tensiones, el cierre de listas electorales restringió la participación del moyanismo y, en general, del sindicalismo.

cuenta corriente. En ese marco, entonces, se observa que los trabajadores y sus representantes han buscado preservar sus condiciones de empleo y salario no sólo a través de la negociación colectiva, sino también mediante el conflicto.

Si se desagrega la evolución de los conflictos, particularizando el análisis en los que se desarrollan en el ámbito privado, se observa que hacia finales del período analizado (2012), el “*conflicto industrial*”, liderado por sindicatos de rama de actividad y por lo tanto con una mayor tendencia a su institucionalización, ha recuperado protagonismo en virtud de los reclamos que suelen acompañar los procesos de puja distributiva vía paritarias (Spaltenberg, 2012). Este desarrollo de las demandas sindicales muestra una continuidad a lo largo de los años de la post-convertibilidad, lo que ha fortalecido las instituciones laborales y sindicales en el marco de la tensión entre negociación y conflicto. Paralelamente, aquél autor muestra un incremento de las disputas en los lugares de trabajo. Este mayor activismo “*debase*” responde, en parte, a un fortalecimiento de la representación sindical en estos espacios. En efecto,

“el 97% de los casos (176) [conflictos] se trató de un actor perteneciente a alguna instancia de la estructura sindical: desde delegados gremiales [...], hasta miembros de la dirección central del sindicato” (Spaltenberg, 2012:104).

Así, lejos de tratarse de “*conflictos salvajes*”, incentivados por actores que se revelan ante los liderazgos de las conducciones centrales de los sindicatos que los representan, en el nivel de planta los reclamos continúan desplegándose dentro de los márgenes institucionales de las organizaciones gremiales clásicas.

Si se conjuga el análisis del desarrollo del conflicto, y su contrapartida, la negociación colectiva en la instancia que se inaugura en 2003, es posible observar que ambos indicadores recibieron un impulso importante originado en la demanda de incrementos salariales para recomponer la participación del salario a los niveles previos a la devaluación de 2002. Una vez que se alcanzaron los niveles previos de participación, tendieron a predominar los componentes de la demanda originados en los reajustes con relación a los aumentos de los precios y en el incremento de la participación del salario en el ingreso.

En el ámbito privado, las remuneraciones reales de los asalariados registrados crecieron a una tasa promedio anual del 4,7% durante el período 2002-2008¹⁷. En esta etapa, se recupera la participación de los salarios en el ingreso a los niveles previos al derrumbe de la convertibilidad, empujada por la

¹⁷ La remuneración real se computó en base a las remuneraciones de los asalariados registrados del sector privado provistas por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-MTEySS, y los precios empleados para deflactar la serie de salarios corresponde a un promedio de índices provinciales.

dinámica que adquirió la evolución del salario (producto de la política de ingresos del gobierno que luego fue acompañada por la negociación colectiva) y la importante creación de puestos de trabajo, principalmente de empleo en relación de dependencia registrado.

En el siguiente período, entre 2008 y 2013, los salarios reales en el sector privado siguieron creciendo, pero a una tasa más lenta (2,4% anual), pues se redujo a casi la mitad en relación con el período previo. En este escenario, la participación del salario en el ingreso siguió su tendencia ascendente, pero a diferencia de la etapa previa, el resultado se logró a expensas del crecimiento del salario real en un contexto económico que expresa más dificultades para crear empleo (el empleo asalariado registrado se expande a una tasa anual del 1%), acelerar el incremento de la productividad y descomprimir las tensiones cambiarias e inflacionarias.

Por otro lado, el desarrollo e impulso que mostraron las instancias de negociación y conflicto estuvo acompañada por el incremento de la cantidad de afiliados a los sindicatos, producto no sólo de la recuperación de los indicadores de empleo sino también por las estrategias de representación de algunos gremios. En efecto, el incremento de la *afiliación sindical* se constata a través de los resultados de la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL), realizada en 2006 por la SSPTyEL-MTEySS. El análisis de la EIL arrojó que el 65% de las empresas cuenta con al menos un trabajador afiliado a un sindicato, proporción que se incrementó respecto al 56% observado en la encuesta de 2005 (Trajtemberg, et. al., 2009).

Estudios posteriores (Trajtemberg y Borroni, 2011) indican que el 39% de los asalariados registrados en el sector privado se desempeña en establecimientos en los que al menos se ha elegido un delegado sindical, aunque, sin embargo, el 66% de las empresas (que comprende al 52% de los trabajadores de la muestra considerada¹⁸) poseen una “*representación sindical mediada por instituciones*”. Se trata de pequeñas compañías (es decir, con menos de 50 empleados), cuyo personal está cubierto por las condiciones laborales establecidas en el CCT sectorial, y si bien la tasa de afiliación sindical es elevada, no se verifica la presencia de delegados ni el desarrollo de conflictos laborales en estos espacios (Trajtemberg, et. al., 2012). En otras palabras, en nuestro país la afiliación sindical es alta (65%) y la representación gremial de base, significativa (39%). Sin embargo, poco más de la mitad de la muestra considerada en el estudio antes citado se encuentra

¹⁸Esta muestra incluye más de 1.500 empresas del sector privado, no primario, seleccionadas mediante un procedimiento aleatorio simple, previa estratificación por tamaño del establecimiento, rama de actividad y aglomerados urbanos (Gran Bs. As., Córdoba, Rosario, Mendoza, Tucumán), representativas de un universo cercano a las 50.000 empresas y 2,5 millones de asalariados.

bajo una representación sindical fuertemente mediada por instituciones (66% de las empresas y 52% de los trabajadores), las cuales aseguran una cobertura amplia de las regulaciones laborales en nuestro país.

En síntesis, la combinación del análisis de los tres indicadores que muestran la dinámica de las relaciones laborales –esto es, la negociación colectiva, los conflictos laborales y la afiliación sindical–, junto al desarrollo del mercado de trabajo, nos permite interpretar que durante los primeros años del período estudiado (2003-2009) se observa un marcado retorno a las instituciones reguladoras del mercado de trabajo, las cuales han desplazado la tendencia a la individualización y descentralización que mostraron estos indicadores en el pasado. Sin embargo, si bien dicho proceso amortiguó los efectos recesivos de la crisis de los años 2008-2009 sobre el mercado de trabajo y las relaciones laborales, no ha podido frenar las consecuencias ligadas a la desaceleración del crecimiento del empleo y a las tensiones distributivas que produjo el incremento de los precios en la determinación colectiva de los salarios, evidenciadas hacia el final del segundo período analizado (2012-2013).

Conclusiones

El objetivo de esta ponencia fue reflexionar acerca de las tendencias observadas en la dinámica del empleo y las relaciones laborales en el período 2003-2013, etapa en la que se conjugaron la recuperación de la capacidad del Estado para administrar ciertas variables claves de la economía y la revitalización de las organizaciones sindicales. Asimismo, nos interrogamos acerca de cuáles son los condicionantes para sostener el proceso de formalización del empleo –y por tanto, de mejora en la calidad del empleo–, de reducción del desempleo y del incremento de los ingresos laborales iniciado en 2003, considerando al mismo tiempo, el impacto de estos condicionantes en el desempeño de las relaciones laborales durante el período bajo estudio.

Con tales propósitos, observamos que en términos macroeconómicos entre 2003 y 2008 las principales variables analizadas indican un crecimiento del PIB a tasas elevadas, logrado sin restricción de capacidad instalada, y un fuerte crecimiento de la inversión. En la segunda etapa, es decir, entre 2008 y 2013, encontramos que se reduce la tasa de crecimiento del PIB y se entrelazan períodos de expansión con otros de estabilidad que se conjugan con tensiones inflacionarias y cambiarias.

Por su parte, el mercado de trabajo muestra una significativa recuperación de los indicadores de empleo hasta 2008, principalmente se destaca el retroceso del empleo no registrado y mayor presencia de los trabajadores formales en el conjunto de los asalariados, situación que sin dudas ha reconfigurado la composición del mercado laboral local. Este nuevo escenario, en el que se verifica una mayor incidencia del empleo asalariado registrado, favoreció la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva y un aumento de la base de representación de las organizaciones sindicales, situación que al mismo tiempo fomentó la afiliación sindical.

En ese marco, el análisis del desempeño de las relaciones laborales indica que la tensión entre la negociación colectiva y el conflicto han estado atravesados por la evolución de los indicadores macroeconómicos, así como los del mercado de trabajo.

En tal sentido, entendemos que durante el proceso de recuperación de la economía (2003-2008), la negociación colectiva mostró un incremento en la firma de acuerdos y convenios, situación que estuvo acompañada de cierta estabilidad en el desarrollo del conflicto laboral. En cambio, tras la crisis internacional de 2008-2009, y sobre todo hacia finales del período analizado, es observable un proceso en el que la desaceleración del crecimiento del empleo y ciertas dificultades en la determinación colectiva de los salarios de superar (o al menos igualar) el incremento de los precios, comenzó a generar algunas tensiones en el campo gremial –potenciado por la competencia entre centrales sindicales–, que provocaron un aumento de los conflictos por la distribución del ingreso.

Por estas razones, consideramos que para sostener los procesos iniciados en el período estudiado es necesario superar los límites impuestos por la restricción externa, complejizando la matriz productiva con la incorporación de más tecnología, como condición para profundizarla mejora de la calidad y formalización del empleo, así como la reducción del desempleo. Asimismo, esta situación posibilitaría un crecimiento de los salarios reales y una mayor participación en el ingreso, sin menoscabar la institucionalidad que recuperaron las relaciones laborales en nuestro país durante el período analizado.

Referencias bibliográficas

- Abal Medina, P. (2012). Sindicalismo y mundo trabajador en la Argentina reciente. En La forma sindical en Latinoamérica, miradas contemporáneas. En Abal Medina, P., Fornillo, B. y Wyczykier, G. (Editores). pp. 97-154. Nueva Trilce: Bs. As. pp. 97-154
- Abeles, M; Lavarello, P. y Montagú, H. (2013). Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina. En Infante, R. y Gerstenfeld, P. (Editores) *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y Organización Internacional del Trabajo (OIT). Santiago de Chile, Enero de 2013.
- Amico, F.; Fiorito, A. y Zelada, A. (2012) “Expansión económico y sector externo en la Argentina de los años 2000: Balance y desafíos hacia el futuro” Documento de Trabajo N° 45, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR). Julio de 2012.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). La industria argentina en la postconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo. *Revista Problemas de Desarrollo* N° 161, Vol. 41, México, 2010.
- Battistini, O. y Trajtemberg, D. (2015). Representación sindical en argentina. Un caso fuera de modelo. *Questio Iuris* 8, (1), 386-419. DOI: <http://dx.doi.org/10.12957/rqi.2015.15365>
- Calcagno, E.; Calcagno, A. E. y Calcagno, A. F. (2007). *Estrategia nacional para el desarrollo con justicia social*. Buenos Aires, Fundación Primero Argentina.
- CENDA - Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (2010). *La macroeconomía después de la Convertibilidad*. Buenos Aires: Cara o ceca.
- DERE-SSPTyEL-MTEySS - Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo (DERE), Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL), Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), (2003-2011). Informes de coyuntura sobre negociación colectiva [en línea] <http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/negcol/informes.asp>
- Diamand, M. (1983). “El péndulo argentino ¿Hasta cuándo?”, Centro de Estudios de la Realidad Argentina, Buenos Aires.
- Díaz Alejandro, C. (1979). “Algunas vicisitudes históricas de las economías abiertas en América Latina”. *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*, N° 74, Vol. 19 julio-setiembre.
- Etchemendy, S. y Collier, R. ([2007], 2008). Golpeados pero de pie. Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007). En *Revista Postdata*, 13, 145-192. [en línea] [Consultado: 22/8/2009] Disponible en <<http://www.revistapostdata.com.ar>>
- FernandezBugna, C. y Porta, F. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En Kosacoff, B. (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, Santiago de Chile, 2008.
- Frenkel, R. y Rapetti, M. (2007). Política Cambiaria y Monetaria después del Colapso de la Convertibilidad. *Ensayos Económicos* N°46. Banco Central de la República Argentina. Enero de 2007.
- Gaggero, J; Rua, M. y Gaggero, A. (2013). Fuga de Capitales III. Argentina (2002-2012). Magnitudes, evolución, políticas públicas y cuestiones fiscales relevantes. Documento de Trabajo N° 52. Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR). Diciembre de 2013.
- Kostzer, D. (2007). Fundamentos micro de la recuperación del empleo durante la post-convertibilidad. *Revista de Trabajo* Año 3, Número 4, Enero - Noviembre 2007.



- MTEySS - Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2010). *Trabajo y empleo en el bicentenario: cambios en la dinámica del empleo y la protección social para la inclusión. Periodo 2003-2010*. Buenos Aires: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Narodowski, P. y Panigo, D. (2010). El nuevo modelo de desarrollo nacional y su impacto en la Provincia de Buenos Aires. *Cuadernos de Economía* N°75. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Julio de 2010.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2007). La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la postconvertibilidad. *Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín*. Año 1, N° 2, Buenos Aires, Diciembre de 2007.
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y de la negociación colectiva en Argentina. En *Revista Trabajo*, N° 3, Bs. As.: MTEySS.
- Palomino, H.; Spaltenberg, R. y equipo (2007). Un nuevo indicador del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Los conflictos laborales en la Argentina 2006-2007. *Trabajo, Ocupación y Empleo* (7), 17-35.
- Panigo, D. y Neffa, J. C. (2009). El mercado de trabajo en el nuevo modelo de desarrollo. En *Serie Documentos de Trabajo*, Secretaría de Política Económica, Subsecretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Buenos Aires: MECON
- Roitter, S.; Erbes, A. y Kababe, Y. (2013). Desarrollo inclusivo en Argentina: Cambio estructural y empleo en las etapas de recuperación y crecimiento reciente, En Infante, R. y Gerstenfeld, P. (Editores) *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y Organización Internacional del Trabajo (OIT). Santiago de Chile.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2013). El mercado de trabajo en Argentina durante la post-convertibilidad. *Ensayos de Economía*. Universidad Nacional de Colombia. Año 2013, 45 – 45.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2014). Extranjerización e internacionalización de las burguesías latinoamericanas: el caso argentino. *Perfiles latinoamericanos*, 22(44), 113-141
- Spaltenberg, R. (2012). La diversidad de los conflictos laborales: dispersión y centralización en las lógicas de acción de los asalariados privados. *Serie Trabajo Ocupación y Empleo*, 11, 95-118.
- Trajtemberg, D. (2009). El impacto de la determinación colectiva de salarios sobre la dispersión salarial. En *Serie Trabajo, ocupación y empleo*, Buenos Aires, SSPTyEL, MTEySS.
- Trajtemberg, D. y Borroni, C. (2011). Representación Sindical en los Establecimientos y Brecha Salarial. En Novick, M. y S. Villafañe (eds.) *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur*. Buenos Aires: PNUD, MTEySS.
- Trajtemberg, D., Senén González, C., y Medwid, B. (2009). La expansión de la afiliación sindical: análisis del módulo de relaciones laborales de la EIL. *Serie Trabajo, Ocupación y Empleo*, 8, 13-34.
- Trajtemberg, D.; Senén González, C.; Borroni, C. y Pontoni, G. (2012). Representación sindical en los lugares de trabajo: un análisis del Módulo de Relaciones Laborales. *Serie Trabajo, ocupación y empleo*, 11, 119-141.
- Varesi, G. y Pinazo, G. (2011) “Acumulación, políticas y clases sociales en la Argentina Post-Convertibilidad”. En Gambina, J.; Rajland, B. y Campione, D. (Comp.) *Hegemonía y proceso de acumulación capitalista en Latinoamérica hoy (2001-2007). El caso argentino*. 1a ed. - Buenos Aires: Fund. Investigaciones Sociales y Políticas - FISyP, 2011.