

## **Grupo 6: Relaciones laborales, negociación colectiva y acción sindical**

### **La nueva vanguardia sindical post-ajuste neoliberal: el caso de la Federación de Trabajadores Camioneros de Argentina**

**Enzo Benes**

CONICET-IIGG

enzoben@hotmai.com

**Belén Fernández Milmanda**

CONICET-UTDT

mmilmanda@utdt.edu

#### **Introducción**

El proceso actual de revitalización sindical en la Argentina post crisis 2001 es liderado por uno de los gremios de mayor crecimiento en los últimos tiempos: la Federación Nacional de Trabajadores Camioneros y Obreros del Transporte Automotor de Cargas, Logística y Servicios (FNTC). En este nuevo contexto de recuperación económica y retraso salarial, ha logrado reemplazar a los sindicatos tradicionales en la conducción de la Confederación General de Trabajo (CGT) y ha jugado un rol clave en la fijación de las pautas salariales dentro de las negociaciones colectivas sectoriales. Pero este rol hegemónico no se circunscribe únicamente al ámbito sindical sino que, al frente de la CGT, el líder camionero Hugo Moyano se ha convertido en un miembro clave de la coalición gobernante durante las presidencias de Néstor Kirchner (2003-2007) y Cristina Fernández de Kirchner (2007-2011).

¿Qué factores explican la reciente hegemonía del sindicato camionero en el marco del resurgimiento sindical en la Argentina? Este nuevo liderazgo resulta paradójico dadas la escasez de credenciales con las que el gremio contaba previamente para asumir dicha labor: además de no poseer una tradición combativa en términos relativos con otros gremios y no pertenecer a los sectores económicos de relevancia durante la ISI, tampoco formaba parte de los sindicatos históricamente fuertes dentro del peronismo. A partir de un análisis en profundidad del caso de la Federación camionera, este trabajo buscará establecer las causas de la hegemonía de los camioneros sobre el movimiento obrero

organizado en la Argentina post crisis del 2001. Nuestra hipótesis es que en un contexto de recuperación económica y de un gobierno pro-sindical, el surgimiento de esta nueva vanguardia gremial es explicado principalmente por dos factores de larga data –uno externo y otro interno al gremio camionero- que lo dotaron de un considerable poder de negociación: el proceso de reconversión productiva y la estrategia de expansión horizontal, ambos iniciados a fines de la década del setenta.

Siguiendo la perspectiva de Silver (2003), creemos que la reconversión productiva aumentó el poder de negociación de los trabajadores camioneros ya que, al inclinar la balanza a favor del transporte automotor de cargas -en detrimento de otros modos como el sistema ferroviario-, los ha ubicado en una posición clave dentro de la actual cadena productiva. Por otro lado, consideramos que la estrategia de expansión horizontal del gremio hacia otras áreas como el transporte de caudales, la recolección de residuos, el correo y la logística, ha tenido un efecto similar e incluso más importante, ya que le ha permitido incorporar sectores con un alto “poder de fuego” a nivel urbano. En este sentido, consideramos que el poder de negociación actual de camioneros, que le ha permitido convertirse en la nueva vanguardia del sindicalismo, no se explicaría únicamente por su nueva posición estratégica dentro del proceso productivo sino también, en gran medida, por su expansión estratégica –iniciada hace 40 años- hacia sectores con un alta capacidad de disrupción en los centros urbanos.

Ambos factores han sido favorecidos por procesos de desregulación del mercado: mientras que la reconversión productiva es un producto de la globalización de la economía mundial, la estrategia de expansión horizontal ha sido posible fundamentalmente gracias a procesos de privatización o tercerización del transporte. Por tal motivo, concluimos que -contrariamente a lo sostenido por las teorías de la globalización- el caso de la Federación de camioneros demuestra cómo las políticas orientadas al mercado no necesariamente conducen a la contracción y desmovilización generalizada del movimiento obrero sino que, en algunos casos, pueden fortalecer el poder de negociación y movilización de los gremios en sectores económicos desregulados.

El trabajo se dividirá en seis secciones. En la primera, retomamos la literatura sobre la revitalización sindical en la Argentina y recuperamos la perspectiva de Silver (2003) para dar cuenta del surgimiento de la nueva vanguardia sindical. Luego, analizamos la evolución del sector transporte en la Argentina, y principalmente el modo automotor de cargas, a la luz de los cambios en el modelo productivo. En la tercera sección, analizamos los cambios registrados en el poder de negociación de los trabajadores del transporte automotor de cargas, observando la evolución registrada en los niveles de empleo y conflictividad. En cuarto lugar, describimos la evolución y fases de la estrategia de expansión horizontal iniciada por el gremio camionero en los años setenta. En la quinta sección, haremos un análisis intrasectorial de los conflictos protagonizados por las ramas que conforman el convenio colectivo de camioneros, para observar las consecuencias de la estrategia de expansión horizontal sobre su poder de negociación. Por último, presentaremos las conclusiones preliminares del trabajo.

### **1. Los sindicatos en tiempos del neoliberalismo, ¿Todas malas noticias?**

Durante las últimas dos décadas ha habido un importante debate acerca del impacto de los cambios económicos, sociales y políticos a nivel global sobre la performance de los sindicatos. La movilidad de los capitales, el aumento en la competencia, los cambios en la organización del trabajo, el aumento del desempleo y la llegada al poder de gobiernos conservadores minaron las bases económicas y políticas sobre las que se asentaban los acuerdos corporativistas de pos guerra señalando a las “rigideces” del mercado laboral como las causantes de las persistentes altas tasas de inflación y desempleo. Mientras los cambios en el mercado de trabajo disminuían la cantidad de afiliados de los sindicatos y su consecuente poder político, las transformaciones a nivel político y económico apuntaban a la descentralización de las negociaciones colectivas, disminuyendo la importancia de los sindicatos en tanto actores políticos.

En Latinoamérica, la implementación de reformas de mercado a partir de la segunda mitad de la década de los setenta del siglo XX, que buscaron controlar la inflación, achicar el aparato estatal y liberalizar la economía, tuvo como consecuencia el aumento del desempleo y la precarización laboral, disminuyendo la base social de los sindicatos. Asimismo, las políticas de estabilización dejaban escaso margen para las negociaciones colectivas. Frente a este escenario desfavorable, la literatura pronosticó el fin de los

sindicatos como actores políticos y sociales de relevancia. En efecto, en la mayor parte de los países de la región el desmantelamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) trajo aparejada una importante disminución en el poder económico y político de los sindicatos (Bensusán y Cook 2003, Hunter y Power 2007). Sin embargo, el caso argentino presenta una excepción a esta tendencia ya que los sindicatos continúan jugando un importante papel económico, social y político al punto de ser hoy el principal actor social en la coalición de apoyo al gobierno nacional.

Si bien en nuestro país la implementación de las reformas de mercado tuvo como consecuencia el deterioro de la clase trabajadora, observable en el aumento del empleo informal y el desempleo y en el deterioro de los salarios (Portes y Hoffman, 2003), éste no se tradujo en una merma en los beneficios organizacionales de los sindicatos. Como muestran Murillo (2001) y Etchemendy (2001 y 2004) estas disímiles consecuencias de las reformas sobre la clase obrera y el movimiento obrero organizado se explican por el curso que tomó el proceso político de negociación de las reformas en el caso argentino. Como muestra Etchemendy (2004) al ser incluidos en la coalición que implementó las reformas, los gremios argentinos funcionaron como aliados del gobierno para prevenir el conflicto social. A cambio de su apoyo, los sindicatos lograron preservar en gran medida las bases institucionales de su poder corporativo (monopolio de la representación por rama de actividad, control sindical sobre el sistema de obras sociales, vigencia del sistema centralizado de convenciones colectivas, etc.). El hecho de haber podido conservar sus recursos institucionales de poder en un contexto económica y políticamente hostil, permitió a los gremios recuperar rápidamente su lugar de relevancia una vez que soplaron vientos más prósperos (Etchemendy y Collier, 2007). En efecto, a partir del año 2003 es posible observar cómo, aprovechando la coyuntura económica favorable y la decisión estratégica del gobierno de sumar el apoyo del sindicalismo, los gremios recuperan terreno en la arena política y social.

Es importante destacar, sin embargo, que el movimiento sindical que recupera el protagonismo del pasado, no es el mismo que lo perdió. Si bien el movimiento obrero en su conjunto supo preservar los recursos institucionales sobre los que construye su poder, las transformaciones operadas en la estructura productiva nacional como

consecuencia de la apertura y desregulación de la economía y de los cambios en el capitalismo a nivel global, transformaron el balance de poder entre los sindicatos. La reestructuración productiva que puso fin a la ISI favoreció tanto a los gremios del sector servicios en detrimento de los industriales, como, dentro del propio sector industrial, a los sindicatos de ramas productivas con fuerte inserción en el mercado internacional en detrimento de aquellos abocados al mercado interno.

El caso argentino entonces, se convierte en un excelente ejemplo de la tendencia que Silver (2003) observa a nivel mundial. La reconversión productiva neoliberal no trae aparejado simplemente un debilitamiento general del poder económico y político de los sindicatos con la consecuente desaparición del conflicto gremial. La lucha sindical muta, cambia de protagonistas al calor de las transformaciones en el sistema capitalista. Los cambios en la división internacional del trabajo y en los procesos productivos impactan en el movimiento obrero de modo diferencial, aumentando el poder de negociación de unos mientras se disminuye el de otros. Además, tal como argumenta la autora, este poder de negociación puede ser de distintos tipos y provenir de diversas fuentes (Silver, 2003:13).

## **2. La evolución del transporte frente a los cambios en el capitalismo: del ferrocarril al automotor de cargas**

El crecimiento de la importancia del sector de transportes en la Argentina es el reflejo de una tendencia mundial producto de la progresiva integración de las economías nacionales en una red globalizada. Esta integración ha aumentado considerablemente los intercambios entre países con el consecuente incremento en el transporte de mercaderías a través del territorio. Asimismo, mientras que la globalización ha aumentado la importancia del transporte en general, los cambios en los procesos productivos (por ejemplo, la incorporación de técnicas *just in time*) inclinan la balanza a favor del transporte terrestre de cargas dada la necesidad de mayor flexibilidad en la circulación de mercaderías. A diferencia de los ferrocarriles, el transporte automotor ofrece el traslado de menores volúmenes de carga mediante servicios puerta a puerta lo que resulta más acorde a las nuevas necesidades del sistema productivo (Pontoni, 2011: 9).

El sector de transporte ha sido históricamente central para el desarrollo del capitalismo. La rápida expansión de la producción de un determinado bien ha dependido siempre del desarrollo de nuevas redes de transporte y comunicación para la adquisición de materias primas y la distribución de lo producido (Silver, 2003: 97). Por lo tanto, los sindicatos del sector han tenido siempre un alto poder de negociación dada su ubicación estratégica dentro de la cadena productiva, es decir, su *workplace bargaining power*. Esto se vuelve evidente si entendemos, como dice Silver, que el lugar de trabajo de los transportistas es “*the entire distribution network in which they are enmeshed*” (2003:100). Por lo tanto, los empleados del transporte tienen la capacidad de interrumpir el proceso productivo “hacia abajo”, impidiendo la llegada de materias primas y trabajadores necesarios; y “hacia arriba”, imposibilitando la distribución de los bienes terminados. De aquí el importante efecto disruptivo de los conflictos en el sector lo que incrementa el poder de negociación de sus trabajadores. Este poder de negociación se refleja en el importante lugar que han ocupado las luchas de los trabajadores del transporte a lo largo de la historia del movimiento obrero.

En su análisis de los conflictos laborales a nivel mundial, Silver (2003) encuentra que el sector transporte da cuenta del 35% de los conflictos sectoriales entre 1870 y 1996. Este porcentaje supera aún al del sector manufacturero que representa un 21% de los conflictos en el mismo período (Silver, 2003: 98). Nuestro país no es una excepción al respecto. Los sindicatos del transporte han ocupado históricamente un rol hegemónico dentro del movimiento obrero. El desarrollo del modelo agroexportador desde finales del siglo XIX otorgó importante poder de negociación a los trabajadores ligados al transporte de los bienes de exportación, principal fuente de divisas del país. Así, los sindicatos de trabajadores portuarios primero y luego los ferroviarios jugaron un importante papel en la organización del movimiento obrero argentino. A mediados del siglo XX, como consecuencia del giro hacia un modelo industrialista basado en la producción para el mercado interno, los gremios ligados a la actividad manufacturera desplazaron a los ferroviarios en su rol hegemónico dentro del movimiento obrero. Sin embargo, los transportistas continuaron teniendo un lugar de relevancia dado su poder de disrupción. Como veremos a continuación, el desmantelamiento del modelo ISI, la apertura económica y la creciente integración regional han devuelto al sector

transportista su rol hegemónico, pero con un desplazamiento en su interior desde la rama ferroviaria a la de transporte terrestre de cargas.

La transformación del sistema de transporte de nuestro país y sus diferentes modos se encuentra fuertemente vinculada con los sucesivos cambios en el modelo de desarrollo. Durante el modelo “agro exportador”, la red ferroviaria y portuaria constituyeron los modos de transporte dominantes, que permitieron conectar las principales zonas de producción con los puertos de embarque. Con el modelo de la ISI, la infraestructura vial y el automotor se incorporaron al sistema de transporte heredado del modelo anterior. Desde el tercer cuarto del siglo XX en adelante, el avance de la red vial, fomentado por el rol intervencionista del Estado, favoreció el progresivo reemplazo del ferrocarril y la infraestructura portuaria por el modo automotor. Posteriormente, con la crisis del viejo sistema del transporte durante fines de la década del 80, ligado al surgimiento de un nuevo modelo de desarrollo orientado a la liberalización del mercado, el transporte automotor de cargas se convertiría en el modo de transporte predominante (Batalla y Villadeamigo, 2005).

El transporte automotor de cargas se ha convertido actualmente en el modo de mayor relevancia para la economía argentina, luego de un largo proceso evolutivo. El salto en la cantidad de operadores independientes tuvo lugar a finales de la década del cincuenta y principios de la del sesenta. Desde entonces, el sector ha ido progresado, en materia de organización empresarial, desde el formato único de transportistas individuales (propietarios y conductores a la vez), hasta la actual etapa caracterizada por la presencia de empresas dedicadas exclusivamente al transporte, en convivencia con empresas de servicios con transporte propio.

<b>CUADRO N° 1. DISTRIBUCIÓN MODAL DE INGRESOS POR FLETES Y VOLUMENES TRANSPORTADOS (Año 2005)</b>			
Modo de transporte	Ingresos por venta	Toneladas transportadas	Toneladas - KM Transportadas
Carretero	96,6%	96,1%	94,6%
Ferrovionario	1,1%	3,6%	4,3%
Fluvial y marítimo	1,7%	0,3%	1%
Aéreo	0,6%	0,0%	0,1%
Total	100%	100%	100%

Fuente: C3T, 2007

Como podemos observar en el cuadro N° 1, del total de servicios de cabotaje e internacional vendidos (por un monto de \$26.000 millones), aproximadamente un 97% fue explicado por el sector de transporte carretero de cargas, lo que representa casi un 3% de las ventas totales argentinas. En un porcentaje similar se distribuyen sectorialmente el volumen de toneladas transportadas (por kilometro) por cada nodo, llegando a casi el 95% el relativo al transporte carretero. La preeminencia del modo carretero está fuertemente asociada a su extremada versatilidad, lo que le permite dar plena cobertura geográfica y capacidad para transportar virtualmente todos los productos. De allí la creciente especialización y segmentación empresaria que se visualiza desde hace varios años (Muller, 2004).

Si nos alejamos del promedio general del sector, podemos observar dos tipos diferentes de organizaciones empresarias: las empresas de transporte y aquellas que poseen transporte propio. El primero de ellos muestra una organización que opera con marcada formalidad, relacionándose con dos actores con alto poder de negociación: la demanda (los dadores de carga) y la FNTC. En este sector del capital se encuentran las flotas más modernas y numerosas, los mayores esfuerzos por incrementar la eficiencia, los ingresos más altos y, obviamente, la mayor representatividad en las cámaras empresarias. El grupo restante es el que más se asemeja a la típica caracterización sectorial, y es de donde surge la inmensa flota de transportistas que son dueños de sus unidades pero que no constituyen empresas tradicionales y que tampoco son asalariados: los denominados fleteros o transportistas individuales. Junto a ellos trabaja otro gran conjunto de pequeños emprendimientos que ofrecen sus servicios en el mercado de bienes (no ya a otros transportistas) y cuya “especialización” es transportar, básicamente, cargas generales o productos de bajo precio unitario. En este conglomerado de bajo poder de negociación, la presencia de la FTNC y las cámaras empresarias es menos usual, tomando mayor importancia los agentes de carga o las cooperativas de transporte.



<b>CUADRO N° 2. TIPOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIA EN EL SECTOR TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGAS (AÑO 2005)</b>			
	Con transporte propio	Empresas de transporte	
		Total	Internacionales
Cantidad de empresas	187.253	43.963	2.129
cantidad de equipos	219.200	272.406	22.892
Cantidad promedio de equipos por empresa	<b>1,2</b>	<b>6,2</b>	<b>10,8</b>

Fuente: elaboración propia en base a C3T, 2007.

Como puede observarse en el cuadro N° 2, mientras que las empresas con transporte propio poseen poco más de un vehículo en promedio, las dedicadas exclusivamente al servicio de transporte poseen un tamaño promedio de 6 vehículos. Dentro de las últimas, en aquellas dedicadas al transporte internacional la flota media aumenta a casi 11 vehículos. El mayor tamaño y modernización de la flota internacional es un fuerte indicio de que en ese subsector existe una mayor fortaleza del capital. De esto podemos inferir que la integración económica generada por el MERCOSUR ha sido un factor relevante para explicar el aumento de los niveles de modernización y sindicalización en el sector más formalizado.

Con respecto a su participación en la economía, el producto generado por el transporte carretero de cargas representaba, hacia el 2005, el 2,3% del Producto Bruto Interno (PBI) de la economía argentina, mientras que sus ventas se encontraban cerca del 3% de las ventas totales, proporciones que han tendido a incrementarse a partir del proceso de tercerización del transporte por parte de muchas empresas productoras de bienes (C3T, 2007).

En cuanto a su infraestructura, el servicio a nivel nacional -sumando transporte propio y tercerizadas- se presta con una flota de 491.616 unidades. Si bien la edad media de los equipos se sitúa en torno de los 12 años, en los últimos cinco se ha registrado una importante modernización del parque automotor. Además, se produjo una importante incorporación de vehículos, luego de más de 10 años de baja renovación, lo que se ha traducido en una mejora cualitativa, por la mayor potencia de las unidades incorporadas (Muller, 2004).

Por último, con respecto a los costos del servicio, las variaciones en los peajes y el precio del combustible, la renovación del parque para cumplir con las normativas oficiales y otros, suponen gastos e inversiones que no permiten una rentabilidad adecuada a todo el espectro de las unidades de producción, lo que ha llevado a los últimos gobiernos a profundizar el monto de los subsidios al sector. (Batalla y Villadeamigo, 2005).

**Cuadro N° 3. Subsidios según los sectores económicos (millones de pesos corrientes)**

Concepto	2005	2006	2007	Total	Diferencia 2007-2005
Sector Energético	2.020,6	4.031,8	8.330,9	14.383,3	312,3%
Sector Transporte	916,9	1.875,8	4.218,7	7.011,4	360,1%
Empresas Públicas	157,1	232,4	521,8	911,3	232,1%
Sector Agroalimentario	-	-	1.181,0	1.181,0	-
Sector Rural y Forestal	135,8	222,7	328,9	687,4	142,2%
Sector Industrial	247,6	123,5	44,8	415,9	-81,9%
<b>Total</b>	<b>3.478,0</b>	<b>6.486,1</b>	<b>14.626,1</b>	<b>24.590,3</b>	<b>320,5%</b>

Fuente: IEE, 2009

Como podemos observar en el cuadro N° 3, la mayor expansión subsidiaria para el período 2005-2007 se ha dado en el sector transporte, donde la cifra se expandió un 360,1%. El fondo fiduciario dirigido al sistema de Transporte se sustenta con el impuesto al gasoil, creado por el gobierno de Fernando De la Rúa (1999-2001) en junio de 2001, fijado originalmente en \$ 0,05 por litro. En 2002, durante la administración de Eduardo Duhalde (2002-2003), la alícuota fue fijada en 18,5 % del precio antes de impuestos. En el gobierno de Néstor Kirchner (2003-2007) hubo dos alzas: en 2005 se aumentó a 20,20 % y en 2007, al 21 %. Dentro del transporte automotor de cargas, este fondo nutre el REFOP, un régimen de fomento cuyo objetivo consiste en regularizar y profesionalizar a los trabajadores del sector, que ha ido aumentando progresivamente. A partir de este subsidio. En 2008 se distribuyeron cerca de 273 millones de pesos destinados a la modernización del modo automotor, lo que representó casi seis veces más lo distribuido en el año 2007<sup>1</sup>.

En este apartado hemos visto como el proceso de globalización y los cambios en los procesos productivos, tendientes a la demanda de una mayor flexibilidad en la circulación de mercaderías, han privilegiado el transporte terrestre de cargas en nuestro

<sup>1</sup> *La Nación y Salud*, 3-5-2009

país. Así lo demuestran varios de los cambios registrados en este modo: una concentración relativa de ingresos y volúmenes transportados casi monopólica frente al resto de los modos, una progresiva modernización de las empresas transportistas, especialmente de aquellas vinculadas al servicio internacional, una participación creciente y destacable en el PBI, y una expansión subsidiaria mayor que la del resto de los sectores económicos.

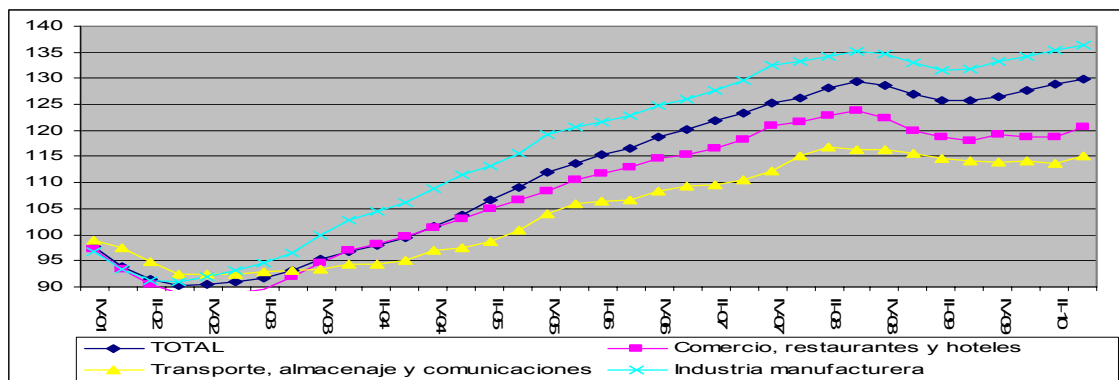
### 3. Las consecuencias de la transformación productiva en el poder de negociación de los trabajadores del transporte automotor de cargas

A continuación, evaluamos dos dimensiones estructurales de utilidad para observar los cambios registrados en el poder de negociación de los trabajadores como consecuencia de la reestructuración económica en el sector transporte automotor de cargas: el nivel de empleo y conflictividad laboral.

#### 3. a. Análisis de la evolución del empleo en el sector luego de la crisis del 2001

El empleo en el sector transportes ha seguido la tendencia general de crecimiento de la economía a partir del año 2003. Sin embargo este crecimiento presenta algunos rasgos que lo distinguen del resto de la economía. Como se desprende del gráfico N° 1, este sector sufrió una caída menos abrupta que el resto de los sectores como consecuencia de la crisis del 2001. Asimismo, si bien el crecimiento del sector ha sido muy importante, en comparación a otros sectores lo hizo en menor proporción y más lentamente.

**GRÁFICO N° 1. EVOLUCIÓN DEL NIVEL DE EMPLEO. TOTAL Y RAMAS SELECCIONADAS. 2001-2010. (100=AGOSTO DE 2001)**



Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS- EIL

Observando cómo se comportó el empleo registrado al interior del sector transportista en el período 2003-2010 encontramos que en donde más creció fue en la actividad

portuaria, un 116% para la fluvial y un 80% para la marítima. La rama del transporte automotor es la tercera que más aumentó sus niveles de empleo con una variación del 63% en el período analizado, seguida por la actividad ferroviaria que tuvo un incremento del 52% (Pontoni, 2011: 12).

Si desglosamos las categorías englobadas dentro del Convenio Colectivo de Trabajo de la Federación de Choferes de Camiones (Cuadro N° 4), las cuales representan un 6% del total de asalariados registrados de la economía, encontramos que, a excepción de los servicios de correos que disminuyeron sus empleados en un 34%, las demás actividades

**CUADRO N° 4. ESTIMACIÓN DE LA TASA DE VARIACIÓN DEL EMPLEO ASALARIADO REGISTRADO PRIVADO POR RAMA DE ACTIVIDAD. SECTOR TRANSPORTE 2003-2010**

RAMA DE ACTIVIDAD	2° TRIM. 2003	2° TRIM. 2010	VARIACIÓN DEL EMPLEO EN %
Servicios de manipulación de carga	4.821	8.254	71%
Servicios de almacenamiento y depósito	6.757	9.353	38%
Servicios de gestión y logística para el transporte de mercaderías	7.209	18.738	160%
Servicios de Correos	26.639	17.549	-34%
Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y servicios similares	20.162	24.524	22%
<b>Total transporte representado por camioneros</b>	<b>236.813</b>	<b>358.311</b>	<b>51%</b>

Fuente: Pontoni (2011: 12)

representadas por el gremio de camioneros vieron crecer sus niveles de empleo entre el año 2003 y el 2010. La actividad que más fuertemente creció, más que duplicando a la que le sigue, fue servicios de gestión y logística que aumentó sus empleados en un 160%. Le siguieron en generación de empleo manipulación de cargas (71%), almacenamiento y depósito (38%) y eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y servicios similares (22%). Es importante tener en cuenta, más allá de los porcentajes relativos de crecimiento del empleo, la cantidad de absoluta de empleados en cada rama de actividad. En ese sentido la rama con mayor cantidad de empleados en 2010 es la de recolección de residuos con 24.524 trabajadores, seguida por servicios de gestión y logística, con 18.738 y correos con 17.549. Estos datos corroboran nuestro argumento de que la reconversión productiva no es el único factor que ha aumentado el poder de negociación de los trabajadores sino también, y en gran medida, la estrategia permanente de expansión horizontal que ha llevado adelante la Federación de Camioneros desde finales de la década del setenta. Como veremos en la sección cuatro,

esta estrategia le ha permitido incorporar ramas con mayor cantidad de empleados y capacidad de movilización en sucesivas olas de expansión.

### 3. b. Análisis de los conflictos en el sector transporte

Tal como hemos demostrado a lo largo de este escrito, los trabajadores del transporte, poseen, por su posición estratégica dentro del entramado productivo, un gran poder de negociación frente al empresariado y al Estado. Este gran poder les ha permitido jugar un importante papel en las olas de conflicto obrero a lo largo de la historia en distintas partes del mundo (Silver, 2003: 98). En el caso de los trabajadores camioneros de la Argentina a este gran poder de negociación estructural se le suma un importante poder asociativo (Silver, 2003:13). Este poder asociativo tiene dos fuentes principales: una interna, su estructura gremial vertical y con fuerte implantación a nivel de bases y otra externa, su posición de poder dentro del partido gobernante. Teniendo en cuenta estos factores es esperable que el sector transportista, en general, y el camionero, en particular, protagonicen una cantidad importante de los conflictos laborales en el período bajo estudio.

**CUADRO N° 5. CARACTERÍSTICAS DE LOS CONFLICTOS LABORALES EN EL ÁMBITO PRIVADO. ARGENTINA 2006-2009**

Años	2006	2007	2008	2009
Conflictos	770	838	840	874
Conflictos con paro	309	298	324	338
Huelguistas	808.808	874.762	982.125	871.995
Jornadas de paro	5.428.573	7.415.458	7.065.086	7.491.056
% paros/conflictos	40,1%	35,6%	38,6%	38,7%

Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo.

**CUADRO N° 6 CARACTERÍSTICAS DE LOS CONFLICTOS EN EL SECTOR TRANSPORTES 2006-2009**

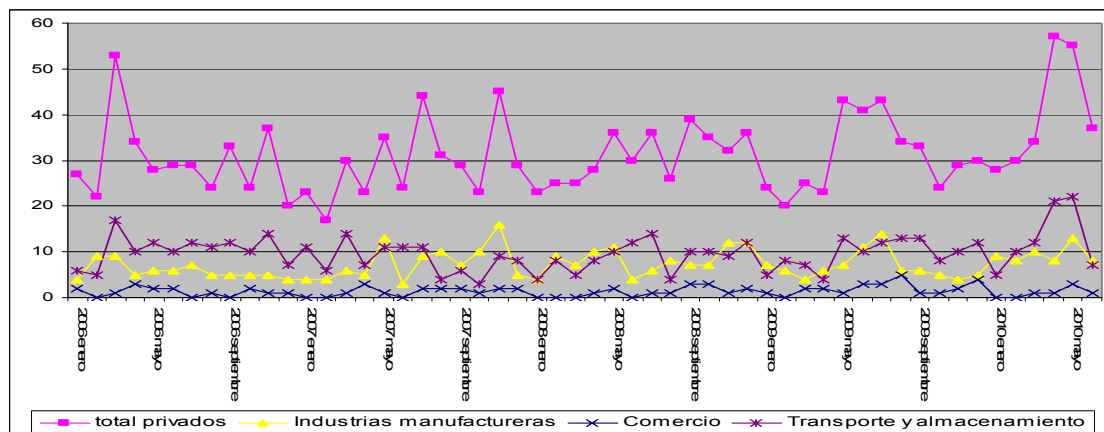
Años	2006	2007	2008	2009
Conflictos	188	168	172	s/d
Conflictos con paro	113	94	94	107
Huelguistas	51.426	40.195	66.195	29.194
Jornadas de paro	85.220	85.485	111.733	77.874
% paros/conflictos	60,1%	55,9%	54,6%	s/d
% conflictos total eco	24,4%	20%	20,5%	s/d
% conflictos paro total eco	36,6%	31,5%	29%	31,6%

Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo.

Tal como podemos ver en los cuadros N° 5 y N° 6, el sector transportes ha seguido la tendencia general de aumento de la conflictividad laboral. El año 2006 ha sido un año particularmente conflictivo para el sector, superando en cantidad de conflictos, total y

con paros, a los años siguientes. Otro dato interesante que podemos inferir del análisis de estas tablas es que el sector de transportes recurre al paro con una frecuencia mucho mayor que el promedio de los sectores de la economía. Mientras en el promedio de los sectores el porcentaje de conflictos con paro sobre el total estuvo entre el 40,1% (2006) y 35,6 (2007), en el caso de transportes este osciló entre el 60,1% (2006) y el 54,6% (2008). Asimismo, mientras que los conflictos del sector transporte representaron entre el 20% (2007) y el 24,4% (2006) del total de conflictos de la economía, los paros en el sector representaron entre el 29% (2008) y el 36,6% (2006). En el mismo sentido, el análisis del gráfico N° 2 revela que el sector transporte ha llevado adelante más conflictos con paro que la industria manufacturera y el comercio, ambos sectores que, como hemos visto en el apartado anterior, sobrepasan ampliamente al transportista en cantidad de trabajadores empleados y que, como muestra el gráfico N° 2, han crecido más fuertemente que éste.

**GRÁFICO N° 2 CONFLICTOS CON PARO. TOTAL SECTOR PRIVADO Y SECTORES SELECCIONADOS. 2006-2010**



Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo.

En resumidas cuentas, el análisis en conjunto de la evolución del empleo y los conflictos laborales a nivel sectorial brinda sustento empírico al supuesto teórico que estructura este artículo respecto de la multidimensionalidad del poder gremial. El crecimiento económico y en términos de empleo de un sector no se traduce directamente en mayor poder de negociación para sus trabajadores, y por lo tanto,

mayor conflictividad laboral. Este poder de negociación tiene otras fuentes estructurales, organizacionales y políticas que es necesario explorar.

Por su parte, el análisis cuantitativo de la conflictividad laboral en argentina en los últimos años muestra que, de acuerdo a lo esperado, el sector transporte protagoniza un porcentaje muy importante del total de los conflictos del período 2006-2009. Asimismo, la alta proporción de conflictos con paro en el sector puede ser interpretada como un indicador de que la dirigencia gremial en este sector privilegia la confrontación a la negociación. Es decir, no se trataría de sindicatos que utilizan la amenaza de paro como una herramienta para atraer a la parte empleadora a la negociación, en donde el paro es la última instancia a la que se recurre una vez agotados todos los canales de diálogo, sino de conducciones que recurren al paro como medio para avanzar sus demandas. Se trataría de la clásica estrategia vanguardista de “golpear para negociar”.

Estos altos niveles de confrontación observados en el sector transporte de Argentina contradicen los hallazgos de Silver (2003) respecto de la relación entre el poder de negociación de los gremios y su militancia. En su comparación de los sectores textil y automotriz, los cuales lideraron las luchas obreras entre fines del siglo XIX y principios del XX, y en la segunda mitad del siglo XX respectivamente, la autora sugiere la existencia de un *trade-off* entre el poder de negociación de un sindicato y su militancia. Cuanto más vulnerable sea el capital a una acción por parte de los trabajadores, es razonable que los empresarios estén más dispuestos a atender las demandas de éstos por lo que habría mayores incentivos para buscar una solución negociada y evitar las medidas de fuerza (Silver, 2003: 96). Sin embargo, los sindicatos de transporte de la Argentina, no parecen responder a este patrón ya que su alto poder de negociación es acompañado por importantes niveles de militancia. En este sentido, el análisis de la conflictividad laboral en el sector transportista de la Argentina llama la atención sobre el importante papel que juegan las estrategias políticas de los gremios a la hora de explicar los distintos niveles de conflictividad sectorial. Más allá del poder de negociación estructural que cada gremio pueda poseer, las distintas estrategias de su dirigencia explican su mayor o menor propensión a la conflictividad. Por supuesto que estas estrategias se encuentran condicionadas por factores económicos, pero también

son influenciadas por las orientaciones ideológicas y las experiencias históricas de los líderes sindicales (Voss y Sherman, 2000; Anner, 2009).

**CUADRO N° 7. CONFLICTOS LABORALES DEL SECTOR TRANSPORTE SEGÚN SUB-RAMA DE ACTIVIDAD. 2006-2009**

Sub-ramas del sector transporte	AÑOS				Total	En %
	2006	2007	2008	2009		
Choferes de Colectivos	91	57	68	69	285	40,43
Camioneros	19	21	22	22	84	11,91
Aéreos	15	24	11	5	55	7,80
Taxistas / Remiseros	23	11	14	15	63	8,94
Portuarios	13	15	25	23	76	10,78
Ferrovianos	11	27	13	14	65	9,22
Motoqueros/ mensajeros	3		1	2	6	0,85
Peajes	4	9	8	4	25	3,55
Subtes	2	4	5	8	19	2,70
Otros	7	1	6	13	27	3,83
<b>Total</b>	<b>188</b>	<b>169</b>	<b>173</b>	<b>175</b>	<b>705</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Pontoni (2011)

Asimismo, es importante destacar que no todas las ramas del sector presentan los mismos niveles de militancia sino que, tal como muestra la tabla N° 7, existen importantes diferencias entre ellas. Los choferes de colectivos son los más militantes, protagonizando un 40% de los conflictos del sector. Le siguen en nivel de militancia los camioneros (12%), portuarios (11%) y los ferroviarios (9%)

#### **4. Las tres fases de la estrategia de expansión horizontal**

En esta sección describimos la evolución de la estrategia de expansión horizontal iniciada por el gremio en los años setenta. Creemos que este factor táctico fue uno de los motivos centrales del aumento del nivel de protagonismo del gremio dentro del movimiento obrero y posterior liderazgo post-crisis, junto al proceso estructural de reconversión productiva.

Si bien hoy la FNTC lidera el proceso de revitalización sindical post-crisis 2001, su protagonismo dentro del sindicalismo argentino, hasta antes de la década del noventa, era más bien modesto. Dentro de la estructura de la CGT nunca logró ocupar cargos de relevancia, generalmente asignados a los sindicatos industriales de la ISI. Sus niveles de militancia eran moderados en relación al resto de los sindicatos de transporte y del sindicalismo en general. Para 1986, el número de afiliados enrolados en su convenio colectivo era de 39.888 trabajadores, lo que equivale a un sindicato mediano, guarismo que se ha cuadruplicado en las dos últimas décadas (Godio, 2001). Durante la década del ochenta, se nucleó en el llamado “grupo de los 25”, un nucleamiento heterogéneo de



sindicatos subordinados al peronismo renovador liderado por Antonio Carfiero. Recién en 1994, con el surgimiento del Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA) -un nucleamiento liderado por gremios del transporte que se oponía a las reformas estructurales avanzadas por el gobierno de Carlos Menem-, comenzaría a aumentar su relevancia entre las organizaciones del trabajo. En marzo de 2000, su Secretario General, Hugo Moyano, fue elegido para conducir la CGT *disidente*, un desprendimiento que surgió como resultado de la salida definitiva de varios gremios enrolados en el MTA y que desde entonces disputó el control de la central *oficial* al sector más colaboracionista con la gestión de Menem. En el 2005, Moyano fue elegido para liderar la CGT unificada, lugar desde el cual se convirtió en un miembro clave de la coalición gobernante durante las presidencias de Néstor Kirchner (2003-2007) y Cristina Fernández de Kirchner (2007-2011). Creemos que el proceso de expansión de horizontal –que detallaremos a continuación- le permitió al gremio camionero aumentar gradualmente su protagonismo, a partir de la incorporación de las ramas con más cantidad de afiliados y poder de interrupción bajo su convenio colectivo.

La primera etapa de esta estrategia estuvo dirigida a incorporar ramas en las que, a partir de procesos puntuales de privatización o tercerización, se generó una masa de “nuevos trabajadores” camioneros carentes de afiliación gremial: el transporte de caudales y la recolección de residuos. El ingreso del sector privado al transporte de caudales fue ampliamente favorecido por la ley de seguridad bancaria de 1971 y sus decretos reglamentarios. Estas normas crearon las condiciones necesarias para el desarrollo del mercado de la seguridad privada, ya que obligaban a los bancos a establecer dispositivos de gestión del traslado de dinero que previamente no poseían. Si bien algunos bancos pudieron seguir contando con sus propios servicios internos, los principales ganadores de esta innovación fueron los operadores privados, especialmente la empresa Juncadella, que se convirtió desde ese entonces en el protagonista principal y proveedora casi monopólica del servicio (Valcarce, 2009). Con respecto a los grandes bancos, en 1976, el último gobierno militar avanzó con la privatización del servicio de transporte de caudales del Banco Provincia en 1976, quedándose con la licitación la empresa OCASA. Un año más tarde, el mismo proceso de tercerización tendría lugar en el Banco Nación, siendo la adjudicataria del servicio la empresa Juncadella.

Al igual que en el caso de Caudales, la incorporación de la rama de recolección de residuos al convenio colectivo de camioneros comenzó con la privatización del servicio en la ciudad de Buenos Aires, a fines de la década del setenta. La incorporación al sistema del sector privado tuvo lugar en agosto de 1979, a través de la ordenanza 35.135 de ex Municipalidad de Buenos Aires. La norma incluía una modificación en el estatuto del CEAMSE (Cinturón Ecológico Área Metropolitana Sociedad del Estado), un organismo público creado en 1977 encargado de la recepción y disposición de residuos sólidos urbanos en la ciudad y el conurbano bonaerense, por el cual se le encomendaba la prestación, por sí o por terceros, del servicio de recolección de residuos y limpieza de calles en el sector de la Ciudad de Buenos Aires. Esta medida permitió que, a partir de 1980, los servicios de recolección y limpieza urbana, de un área de la Ciudad, pasaran a ser realizados en forma exclusiva por la empresa MANLIBA SA. El resto siguió a cargo de la Dirección General de Higiene Urbana de Ciudad. Para 1987, se incorporó la empresa CLIBA SA al servicio, operando parte del territorio que tenía a su cargo la Dirección General de Higiene Urbana. Este esquema funcionó hasta 1998, año en el cual la recolección de residuos y limpieza de la capital se dividió en cinco zonas y el número de operadores privados aumentó (CEDEM, 2007).

La segunda fase de la estrategia expansión horizontal se inició con el proceso de privatizaciones iniciado durante la década de los noventa. Gracias a ella, la Federación de trabajadores camioneros incorporó formalmente a la totalidad de los nuevos trabajadores del correo privado. Si bien desde fines de la década del setenta ya se habían dado los primeros pasos tendientes a la liberalización del mercado postal en la Argentina, fue en la década de los noventa en la cual el proceso de desmonopolización del servicio se profundizó radicalmente. La presencia de operadores privados aumentó considerablemente a partir de 1993, mediante la sanción del Decreto N° 1.187/93, que liberalizó la actividad postal. A partir de entonces, la federación de camioneros empezó a incorporar bajo su convenio colectivo al conjunto de trabajadores sin representación gremial previa. Incluso, cooptó a aquellos trabajadores postales de operadores privados que existían con anterioridad a 1993, inscriptos previamente en el convenio de la

Federación de comercio<sup>2</sup>. El personal comprendido por el convenio camionero no se limitó exclusivamente a los choferes del transporte postal sino que, también, se extendió al resto de las categorías ocupacionales, incorporando así a todo el personal ocupado en los correos privados. Esto le permitió sumar al gremio camionero un total aproximado de 20.000 nuevos afiliados (Azpiazu et.al., 2009).

La tercera fase comenzó en el año 2003, momento en el cual el gremio decidió apelar a una nueva herramienta en la estrategia de expansión: los conflictos por encuadramiento. Agotada la posibilidad de expansión a través de la incorporación de colectivos de trabajadores “recientemente creados”, sin representación gremial previa, el gremio se orientó hacia la captación de trabajadores de diversas actividades relacionadas con el transporte de cargas que anteriormente se encontraban encuadrados en otros sindicatos<sup>3</sup>. Esta estrategia se volvió posible fundamentalmente gracias a que el Ministerio de Trabajo de la Nación, a través de la resolución 144/2003, aprobó en marzo de 2003 una reforma del estatuto del sindicato camionero de Buenos Aires en la que éste redefinió la actividad del sector como “logística”, lo que le permitió aspirar a representar a todo un nuevo colectivo de trabajadores además de los choferes de camiones. Entre estos nuevos potenciales representados podemos mencionar: los trabajadores de los depósitos de mercadería, los encargados de la carga y descarga de vehículos, los que administran los stocks y preparan los pedidos, entre otros. Estos trabajadores se encontraban representados por el sindicato correspondiente a la actividad de la firma en la cual se desempeñaban, en su mayoría la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (FAECyS), de modo que la vía elegida por la FNTC fue la confrontación

---

<sup>2</sup> Según Héctor Di Paola, Revisor de cuentas de FOECyT: “En los correos privados el sindicato que los representa es camioneros y en algunos estaba (el sindicato de) comercio. Al principio eran afiliados a comercio y después Moyano se los fue quitando, valga la expresión, porque decía que la logística y el transporte era de ellos. Entonces metieron una palabra “caminantes” en el estatuto, que era el cartero: camioneros caminantes.” (Azpiazu et.al., 2009)

<sup>3</sup> Las disputas de encuadramiento sindical entre gremios de diferentes actividades no son nuevas en la Argentina. Siguiendo a Marshall y Perelman (2008), en nuestro país la competencia por la captación de afiliados adquiere naturalmente ese cauce debido a la primacía del sindicato único por actividad. A diferencia de otros países con estructuras sindicales descentralizadas, donde dicha disputa suele entablarse entre sindicatos de una misma actividad, en la Argentina esta se expresa primordialmente por el avance de los gremios sobre los afiliados de actividades pertenecientes a otros sindicatos. (Fernández Milmanda y Benes, 2010: 235)

directa. Se estima que durante el periodo 2003-2007, esta estrategia le permitió al sindicato de camioneros incorporar alrededor de 22.800 nuevos trabajadores (Fernández Milmanda y Benes, 2010: 235).

<b>CUADRO N° 8. ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN HORIZONTAL EN ORDEN CRONOLOGICO</b>			
	<b>Año</b>	<b>Rama incorporada</b>	<b>Medida privatizadora/tercerizadora</b>
<b>FASE 1</b>	1976	Transporte de caudales	Ley nacional de bancos (1971)
	1979	Recolección de residuos	Ordenanza municipal 35.135
<b>FASE 2</b>	1993	Correo privado	Decreto N° 1.187/93
<b>FASE 3</b>	2003	Logística	Resolución del MTEySS 144/2003

Fuente: elaboración propia

En el cuadro N° 8 se resume cronológicamente la estrategia de expansión horizontal iniciada por el gremio en la década del setenta y las medidas privatizadoras o tercerizadoras que lo favorecieron.

### **5. Análisis intrasectorial de los conflictos protagonizados por las ramas del sindicato camioneros: el “rostro no camionero” de la nueva vanguardia sindical**

En este apartado nos concentraremos en el análisis cuantitativo de los conflictos protagonizados por la Federación de Camioneros realizado a partir de la base sobre conflictividad laboral<sup>4</sup> relevada por el Ministerio de Trabajo de la Nación entre 2006 y 2010<sup>5</sup>. Esperamos que este análisis nos ayude a establecer qué tipo de estrategias ha seguido el sindicato en los últimos años y qué actores llevan adelante estos conflictos. Tratándose de un sindicato que ha crecido tanto en los últimos tiempos sobre la base de su constante expansión horizontal mediante la incorporación de nuevas ramas de actividad bajo la etiqueta camionera, resulta muy relevante a los fines de nuestra investigación conocer qué ramas del sindicato son las más conflictivas y cuál ha sido el papel de los conflictos por encuadramiento dentro de las estrategias del gremio.

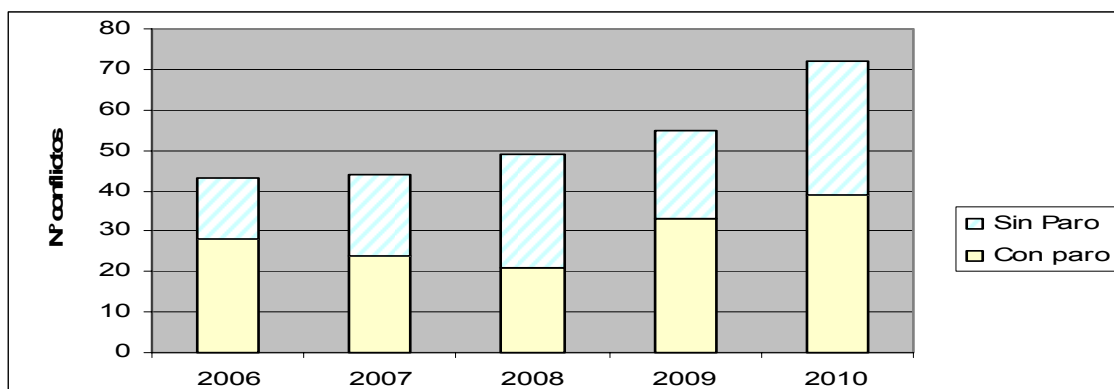
<sup>4</sup> Por *conflicto laboral* se entiende la serie de eventos desencadenada a partir de una *acción conflictiva* realizada por parte de un grupo de trabajadores o empleadores con el objeto de alcanzar sus reivindicaciones laborales. Según esta definición un conflicto laboral puede incluir varias acciones conflictivas. (MTEySS, 2007:19)

<sup>5</sup> Agradecemos a Ricardo Spaltemberg, coordinador de la base de conflictividad laboral del MTEySS la gentileza de cedernos estos datos.

### 5. a. Las estrategias del gremio

Durante los cinco años bajo estudio los trabajadores camioneros llevaron adelante 263 conflictos. En 145 de éstos, es decir en el 55% del total<sup>6</sup>, recurrieron al paro como medida de fuerza. En total se perdieron 320 jornadas de trabajo, siendo el promedio 2,2 jornadas de paro por conflicto. En solo 33 oportunidades los gremios del sector anunciaron medidas de fuerza que luego no fueron concretadas. Estos datos nos indican que los sindicatos camioneros llevaron adelante en el período bajo estudio una estrategia de tipo confrontativa en la que el paro es una herramienta habitual para el avance de las demandas y no un recurso de última instancia. Refuerza esta idea de la estrategia confrontativa la alta recurrencia del gremio a los bloqueos. De hecho, de los 118 conflictos en los que no se recurrió al paro, en 47 de éstos, es decir en el 40%, se hizo uso del bloqueo, medida de fuerza que en el caso de los trabajadores del transporte tiene un efecto disruptivo equivalente al de la huelga (ver más adelante). En contraposición a los sindicatos con estrategias negociadoras que utilizan la amenaza al paro como herramienta de presión para que los empresarios habiliten el proceso de negociación, los gremios confrontativos recurren al paro para demostrar su poder frente al empresariado y luego negociar sus demandas. La brevedad de los conflictos, en promedio 2,2 jornadas es también indicador de este tipo de estrategia.

**GRÁFICO N° 3 CONFLICTOS PROTAGONIZADOS POR EL GREMIO CAMIONERO SEGÚN TIPO. ARGENTINA 2006-2010 (VALORES ABSOLUTOS)**



Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS

<sup>6</sup> Recordemos que para el total de la economía el porcentaje de conflictos con paro, osciló en el mismo período entre el 35,6 y 40,1%. (ver página XX)

El gráfico N° 3 muestra la evolución de la conflictividad en el sector camionero. Como podemos ver, el número de conflictos ha aumentado ininterrumpidamente desde el año 2006. La misma tendencia se observa en la proporción de conflictos con paro sobre el total de conflictos, a excepción del año 2009 en el que ésta disminuyó con respecto al año anterior.

Una mención aparte merecen los bloqueos. De los 263 conflictos que protagonizaron los camioneros en los cinco años analizados en 119, esto es en un 45,2% de los casos, ellos recurrieron a este tipo de medida de fuerza. Estos bloqueos estuvieron acompañados por paros en 72 oportunidades. El efecto disruptivo de la huelga hacia arriba y hacia abajo de la cadena productiva existe sin la necesidad de recurrir al bloqueo, de allí el importante poder de negociación estructural de los trabajadores camioneros. ¿Por qué recurrir al bloqueo entonces? A diferencia de otras medidas de fuerza que tienen como escenario el lugar de trabajo, los bloqueos lo trascienden dando difusión pública al conflicto. Pero además de difundir el conflicto, en el caso de un gremio poderoso como el camionero, lo que cobra notoriedad pública es el poder de disrupción de los trabajadores. La elección de este tipo de medidas de fuerza por parte de la conducción del gremio camionero puede ser interpretada como un indicador de su voluntad de mostrar su poder de movilización y disrupción a otros actores más allá del empresariado.

Por otra parte, el 39,5% de estos bloqueos no ha sido acompañado por un paro. ¿Por qué los camioneros elegirían este tipo de medida antes que otras como la huelga reconocida institucionalmente? Una respuesta a esta pregunta requiere considerar el importante papel que han jugado las disputas por encuadramiento en los conflictos del sector. En un conflicto por encuadramiento, un sindicato reclama la incorporación bajo su ámbito de acción de un grupo de trabajadores representados por otro. Como no posee la representación de estos trabajadores, no puede recurrir a la huelga como herramienta de presión, de ahí la elección de los bloqueos. Asimismo, estos pueden ser usados para aumentar la capacidad de disrupción de una medida de fuerza llevada adelante por trabajadores que no realizan tareas estrictamente de transporte (i. e., los trabajadores de depósito de los supermercados) pero que, no obstante, se encuentran representados por el gremio o reclaman estarlo.

**CUADRO N° 9. CONFLICTOS PROTAGONIZADOS POR EL GREMIO CAMIONERO SEGÚN TIPO DE DEMANDAS (VALORES ABSOLUTOS. MÚLTIPLE). 2006-2010**

Año	N° Conflictos	Salariales <sup>7</sup>	Encuadramiento	Despidos
2006	43	17	19	6
2007	44	15	14	11
2008	49	12	20	17
2009	55	20	16	21
2010	72	22	26	24
<b>Total Período</b>	<b>263</b>	<b>86</b>	<b>95</b>	<b>79</b>

Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS.

Tal como muestra el cuadro N° 9, la demanda que más conflictos ha suscitado en el sector camionero durante el período analizado es la de encuadramiento, la cual explica un 36% de los episodios conflictivos. Le siguen en importancia los reclamos salariales (32,7%) y los despidos (30%). Como podemos ver, se trata en todos los casos de demandas relacionadas con problemáticas laborales que no trascienden el lugar de trabajo. Respecto a los conflictos por encuadramiento es importante aclarar que esta categoría engloba tanto a las disputas por trabajadores representados por otros gremios como los conflictos con la parte empleadora por los trabajadores no registrados (“en negro”), y por lo tanto, sin representación gremial. De hecho, los conflictos por el “blanqueo” de trabajadores representan un 41,2% del total de disputas por encuadramiento (ver cuadro N° 9). Otro punto importante en el análisis de las estrategias del sindicato camionero es comprobar si existe una relación entre el tipo de demandas y la medida que se elige para llevarlas adelante. Como muestra el cuadro N°10, no existe relación entre el tipo de demanda y la recurrencia a la huelga. La proporción de conflictos con paro sobre el total es similar entre los tipos de demandas y éstas presentan valores cercanos a los porcentajes calculados sobre el total de los conflictos.

**CUADRO N° 10. DEMANDAS (MÚLTIPLE) SEGÚN TIPO DE CONFLICTO. PORCENTAJES. 2006-2010**

Tipo de demanda	Paro	No paro	Total
Salariales	58,14	41,86	100%
Encuadramiento	57,89	42,11	100%
Despidos	53,16	49,37	100%
<b>Total</b>	<b>55,13</b>	<b>44,87</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS

<sup>7</sup> Esta categoría incluye: demanda por mejoras salariales, pagos atrasados, plus o diferenciales y convocatoria a paritarias.

**CUADRO N° 11. RECURRENCIA AL BLOQUEO SEGÚN TIPO DE DEMANDAS (MÚLTIPLE). PORCENTAJES. 2006-2010**

Tipo de demanda	Bloqueo	No Bloqueo	Total
Salariales	40,70	59,30	100%
Encuadramiento	61,05	38,95	100%
Despidos	64,56	35,44	100%
Total	45,25	54,75	100%

Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS

Cuando se analiza el tipo de demandas y la recurrencia a bloqueos, los resultados son diferentes (ver cuadro N°11). Sí encontramos que existe una relación entre el tipo de demanda a avanzar y el uso de bloqueos. Mientras que para el conjunto de los conflictos el bloqueo se utilizó en un 45,25% de los casos, en los conflictos originados por despidos el porcentaje de bloqueos fue mucho mayor 64,56%. Un porcentaje similar presentan los conflictos por encuadramiento, 61%, mientras que en el caso de demandas salariales los bloqueos fueron usados en el 40,7% de los casos. Dicho en otras palabras, mientras a la hora de avanzar demandas salariales son más los casos en los que no se recurre al bloqueo que en los que sí, la situación inversa se observa en los casos de conflictos por encuadramiento o despido. Estos datos refuerzan lo dicho anteriormente a la hora de explicar la racionalidad detrás de la elección de esta medida de fuerza. En ambos casos se trata de situaciones en las que el gremio puede desear que el conflicto cobre conocimiento público a fin de presionar a la parte empleadora a reincorporar o “blanquear” a los trabajadores en cuestión. Por otra parte, al tratarse de trabajadores que han sido despedidos o que se encuentran representados por otro gremio, el recurso a la huelga puede no ser una opción, de aquí la preferencia por el bloqueo.

#### **5. b. ¿Quiénes protagonizan los conflictos camioneros?**

Tal como postulamos en la introducción de este apartado, otro aspecto relevante a la hora de analizar los conflictos es el sujeto gremial que los lleva adelante. Para los intereses de nuestra investigación esta pregunta tiene dos dimensiones. En primer lugar, resulta relevante conocer qué nivel de la conducción del gremio impulsa los conflictos. Al respecto los datos revelan que la gran mayoría de los conflictos son llevados adelante por los sindicatos locales afiliados a la federación. Solo en un 13,3% de los casos analizados fue la federación la que inició el conflicto. Estos porcentajes son algo diferentes si dividimos los conflictos entre aquellos que involucraron una huelga y los



que no. En el caso de los conflictos con paro, la federación intervino en un 15,17% de ellos, mientras que en los que no hubo paro intervino en un 11,02%. De cualquier modo, estos datos indican que en el sector camionero la revitalización sindical tiene como protagonistas a las conducciones de los gremios locales y no a las cúpulas nacionales. Como muestran los demás artículos incluidos en este volumen este es un rasgo general de la revitalización sindical en la Argentina.

**CUADRO N° 12. CONFLICTOS SEGÚN TIPO DE ASOCIACIÓN GREMIAL QUE LO IMPULSA. 2006-2010. PORCENTAJES Y VALORES ABSOLUTOS**

Asociación Gremial	Conflictos	Con paro	Sin Paro
Federación	13,31% (35)	15,17% (22)	11,02% (13)
Sindicato Local	84,79% (223)	82,07% (119)	88,14% (104)
Sin información	1,9% (5)	2,76% (4)	0,85% (1)
<b>Total</b>	<b>100% (263)</b>	<b>100% (145)</b>	<b>100% (118)</b>

Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS

En segundo lugar, tratándose de un gremio en el que conviven grupos de trabajadores tan heterogéneos y que ha venido desplegando desde finales de la década del '70 una importante estrategia de expansión horizontal hacia actividades no tradicionalmente identificadas con el trabajador camionero, resulta de suma importancia establecer si existen diferencias en el grado de conflictividad entre las ramas incluidas bajo el convenio colectivo camionero<sup>8</sup>. Al respecto el análisis de los conflictos ocurridos entre los años 2006 y 2010 revela que las ramas con mayor conflictividad son Recolección de residuos, que protagonizó el 24,7% del total de episodios conflictivos; Operaciones logísticas, almacenamiento y distribución, también con el 24,7% de los conflictos; Transporte de cargas en general, que llevó adelante el 19% de los conflictos; y Transporte y distribución de aguas, gaseosas y cervezas, con el 9% de los conflictos.

<sup>8</sup> El CCT 40/89 reconoce 12 sub-ramas de actividad: 1) Transporte de Cargas en General (corta y larga distancia); 2) Transporte pesado y grúas móviles; 3) Transporte de Caudales; 4) Transporte de Clearing y Carga Postal; 5) Servicio de Recolección y/o Compactación de Residuos y/o Barrido y Limpieza de Calles, Vía Pública y/o Bocas de Tormentas y Tareas Complementarias y/o Afines; 6) Transporte y Distribución de Diarios y Revistas; 7) Transporte de Combustible Líquidos; 8) Transporte de Materiales Peligrosos; 9) Transporte y/o Logística para la Actividad Petrolera; 10) Expreso, Mudanzas y Encomiendas y/o Fletes al Instante; 11) Transporte y Distribución de Aguas, Gaseosas y Cervezas; 12) Operaciones Logísticas, Almacenamiento y Distribución. (Pontoni, 2011)

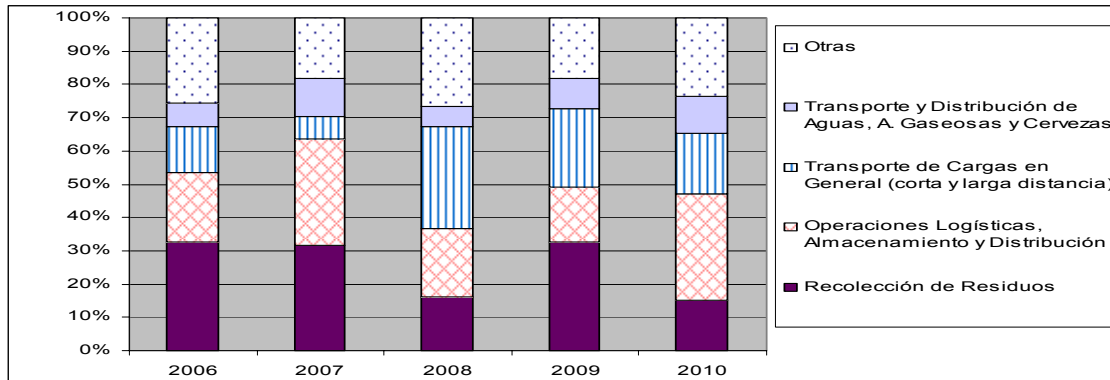
**CUARO N° 13 CONFLICTOS CON PARO SEGÚN RAMA DEL SINDICATO QUE LOS PROTAGONIZA. PORCENTAJES**

Año	Recolección de Residuos	Operaciones Logísticas, Almacenamiento y Distribución	Transporte de Cargas en General (corta y larga distancia)	Trans. y Distrib. de Aguas, A. Gaseosas y Cervezas	Otras	Total
2006	28,57	25,00	17,86	10,71	17,86	100%
2007	37,50	20,83	8,33	20,83	12,50	100%
2008	19,05	14,29	52,38	0,00	14,29	100%
2009	30,30	15,15	27,27	9,09	18,18	100%
2010	23,08	17,95	20,51	10,26	28,21	100%
<b>Total</b>	<b>27,59</b>	<b>18,62</b>	<b>24,14</b>	<b>10,34</b>	<b>19,31</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a métris

Tal como muestra el cuadro N°13, si consideramos sólo los conflictos con paro éstos porcentajes son algo diferentes. Recolección de residuos sigue siendo la rama que protagoniza la mayor cantidad de conflictos 27,59%, seguida por Transporte de cargas en general 24,14%, operaciones logísticas 18,62% y Transporte y distribución de aguas, gaseosas y cervezas, con el 10,34%.

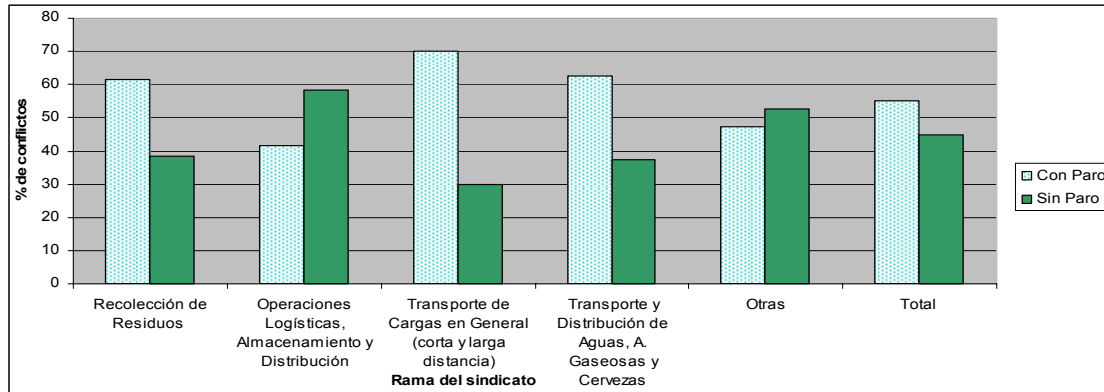
**GRÁFICO N° 4. CONFLICTOS PROTAGONIZADOS POR EL GREMIO CAMIONERO SEGÚN RAMA QUE LO LLEVA ADELANTE. ARGENTINA. 2006-2010 (PORCENTAJES)**



Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS

Asimismo es posible observar diferencias entre las ramas respecto de la proporción de conflictos con paro sobre el total de los conflictos (Gráfico N°4). La rama Operaciones logísticas, una de las más conflictivas a nivel general, es la única que presenta mayor cantidad de conflictos sin paro. Por otra parte, Transporte de cargas es la rama que recurre con más frecuencia a la huelga para llevar adelante sus demandas (en un 70% de los casos), seguida por Transporte y distribución de aguas, gaseosas y cervezas (62,5%) y Recolección de residuos (61,5%).

**GRÁFICO N° 5. CONFLICTOS SEGÚN TIPO Y RAMA DEL SINDICATO QUE LOS PROTAGONIZA.  
ARGENTINA 2006-2010. PORCENTAJES**



Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS

En resumidas cuentas, el análisis cuantitativo de los conflictos revela la existencia de importantes diferencias entre los niveles de conflictividad de las distintas ramas en las que se subdivide el gremio camionero. Estas diferencias se vuelven relevantes a la hora de analizar la estrategia expansionista que caracteriza a la federación. El “tradicional” trabajador camionero, aquel que conduce vehículos de carga de media y larga distancia, protagoniza solo el 27%<sup>9</sup> de los conflictos llevados adelante por el gremio. Dicho en otras palabras, tres cuartas partes de los conflictos laborales que llevó adelante el sindicato camionero fueron en representación de trabajadores que uno no identificaría tradicionalmente con el gremio y que han sido incorporados al mismo, como vimos en la sección cuatro, luego de su formación en sucesivas olas de expansión horizontal: la rama de recolección de residuos y la rama de Operaciones logísticas. Los trabajadores de la recolección son en el período analizado los que más conflictos han protagonizado, tanto con o sin paros. Por su parte, los trabajadores de logística, comparten con recolección el lugar de la rama más conflictiva, pero presentan una menor proporción de conflictos con paro<sup>10</sup>. En efecto, estos protagonizaron menos huelgas que la rama de Transportes de carga (los “tradicionales” camioneros).

<sup>9</sup> Este porcentaje resulta de la sumatoria de los conflictos de las ramas Transporte de Cargas en General (corta y larga distancia), Transporte y logística para la actividad petrolera, Transporte de automóviles y Transporte de Combustible Líquidos.

<sup>10</sup> Es posible que esta menor cantidad de conflictos con paros se deba a que gran parte de los conflictos en el sector han sido por disputas de encuadramiento en las que el gremio no puede recurrir a la huelga por no poseer la representación de los trabajadores.

En conclusión, nuestro análisis revela que la revitalización sindical en el gremio camionero tiene un rostro “no camionero”. Casi un 75% de los conflictos del sector fueron protagonizados por trabajadores que no se desempeñan como chóferes de vehículos pesados de mediana o larga distancia<sup>11</sup>. Esto nos permite ver el importante impacto que ha tenido la política de expansión horizontal llevada adelante por la conducción de la Federación para aumentar la capacidad de movilización y el poder de disrupción del gremio. Como vimos más adelante cuando analizamos la evolución del empleo en el sector, las actividades de eliminación de desperdicios y de servicios de logística son las que más trabajadores empleaban en el año 2010. Sin embargo, esta política expansionista no responde sólo a la necesidad de supervivencia organizacional a partir del aumento de recursos económicos (más representados significa más aportes), sino que se relaciona también con una estrategia de fortalecimiento del gremio a partir del aumento de su poder de negociación y confrontación *vis à vis* otros actores sociales.

### **Conclusiones preliminares**

En este trabajo hemos intentando contribuir a la literatura sobre la revitalización sindical en la Argentina intentando responder a la pregunta de por qué este proceso está siendo conducido por una nueva vanguardia sindical, encarnada por la FNTC que, paradójicamente, contaba con escasas credenciales para ejercer dicha función. Creemos que el surgimiento de este liderazgo es explicado en gran medida por dos factores de largo plazo: la reconversión productiva y la estrategia de expansión horizontal, ambos procesos, iniciados en los años setenta. La reconversión productiva ha favorecido el transporte automotor de cargas a costa de otros modos, como el sistema ferroviario, dada la necesidad actual de una mayor flexibilidad en la circulación de mercaderías. Así lo demuestran varios de los cambios registrados en este modo como, por ejemplo, la enorme concentración relativa de ingresos y volúmenes transportados, su creciente

---

<sup>11</sup> A modo de matiz a esta afirmación es importante señalar que la rama de transporte de cargas posee la mayor proporción de conflictos con paro sobre total de conflictos de todas y que si se toma el total de conflictos con paro en el sector esta misma rama es la segunda más conflictiva.

participación en el PBI o la progresiva modernización de sus empresas, especialmente de aquellas vinculadas al servicio de transporte internacional. Este proceso ha aumentado el poder de negociación del gremio de camioneros, al ubicar a los trabajadores del sector en una posición clave dentro de la actual cadena productiva. La estrategia de expansión horizontal ha tenido un efecto similar e incluso más significativo, teniendo en cuenta que le ha permitido incorporar ramas, como la recolección de residuos y logística, con un alto “poder de fuego” a nivel urbano. Esto ha sido comprobado por el análisis cuantitativo de los conflictos laborales acontecidos en el sector entre 2006 y 2010. Tal como hemos visto, los mismos han sido protagonizados casi en un 75% por trabajadores incorporados al gremio en estas sucesivas olas de expansión horizontal.

Asimismo, hemos observado cómo la estrategia de expansión horizontal ha sido posible fundamentalmente gracias a procesos privatización o tercerización del transporte. Por tal motivo, concluimos que -contrariamente a lo sostenido por las teorías de la globalización- el caso de la Federación de camioneros demuestra cómo las políticas orientadas al mercado no necesariamente conducen a la contracción y desmovilización generalizada del movimiento obrero sino que, en algunos casos, pueden fortalecer el poder de negociación y movilización de los gremios en sectores económicos desregulados.

## **Bibliografía**

-Anner, M. (2009): “Two Logics of Labor Organizing in the Global Apparel Industry”, en *International Studies Quarterly* Vol. 53, pp. 545–570.

-Azpiazu, D., F. Basualdo y P. Manzanelli (2009): “El mercado postal en la argentina. Del monopolio estatal a la desregulación y privatización del correo oficial. Transformaciones institucionales y normativas. Impactos sobre el mercado de trabajo y las organizaciones sindicales”, FLACSO-Área de Economía y Tecnología/CTA/UNI Global Union, Buenos Aires

-Batalla, D. y J. C. Villadeamigo (2005): “El transporte en la Argentina: una nueva política nacional”

-Bensusán G. y M. Cook (2003): “Political Transition and Labor Revitalization in Mexico,” *Research in the Sociology of Work*, vol. 11.

-Centro de Estudios para el desarrollo Metropolitano (CEDEM) (2007): “El sistema de recolección, tratamiento y disposición de los residuos sólidos urbanos (RSU)”, Informe de coyuntura económica, Buenos Aires.

- Centro Tecnológico de Transporte, Tránsito y Seguridad Vial, Universidad Tecnológica Nacional (C3T-UTN) (2007): “El Transporte Automotor de Cargas en la Argentina”, Secretaría de Extensión Universitaria, Universidad Tecnológica Nacional (UTN), Buenos Aires.
- Delfino E. y M. Martín (2008): *El hombre del Camión. La historia secreta del sindicalista más poderoso de la Argentina*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Etchemendy, S. (2001): “Construir Coaliciones Reformistas. La Política de Compensaciones en el Camino Argentino a la Liberalización Económica”. *Desarrollo Económico* 40 (160): 675-706.
- Etchemendy, S. (2004): “Repression, Inclusion and Exclusion: Government- Union Relations and patterns of Labor Reform in Liberalizing Economies”, *Comparative Politics*, 36:3, 971-997.
- Etchemendy, S. y R. Collier (2007): “Golpeados pero de pie: resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007)”, en *Politics and Society*, Septiembre de 2007. (Versión en español)
- Godio, Julio (2001): *El movimiento obrero argentino (1955-1990): Venturas y desventuras de la columna vertebral hasta el menemismo*, Legasa, Buenos Aires.
- Hunter, W. y T. Power (2007): “Rewarding Lula: Executive Power, Social Policy and the Brazilian Elections of 2006,” *Latin American Politics and Society*, vol. 49, N° 1 (2007): 1-30.
- Instituto de Estudios Económicos (IEE) (2009): “Temas públicos – Subsidios a sectores económicos”, Instituto de Estudios Económicos de Fundación Libertad, Rosario, Argentina.
- Lorenc valcarce, F. (2009): “¿El monopolio estatal en cuestión? función policial y seguridad privada en argentina”, *Congress of the latin american studies association*, Rio de Janeiro, Brasil.
- Müller, A. (2004): “Reforma y privatización en el sector transporte: reseña y balance preliminar”, *Desarrollo Económico*, 44, (173) pp. 57-83.
- Murillo, M. V. (2001): “From Populism to Neoliberalism: Labor Unions and Market Reforms in Latin America”, *World Politics*, 52:2, 135-174.
- Pontoni, G. (2011): “El poder al volante: relaciones laborales en el sector transporte automotor de cargas en la post-convertibilidad” en C3T.
- Portes, A. y K. Hoffman (2003): “Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era”, *Latin America Research Review*, 38:1, 41-82.
- Silver, B. (2003): *Forces of Labor*, Cambridge University Press, New York.
- Svampa, M. (2007): “Profunda ruptura de lealtades. Los avatares del sindicalismo argentino”, *Le Monde Diplomatique*, Buenos Aires.
- Tilly, Ch. (1978): *From Mobilization to Revolution*, New York, McGraw-Hill Publishing Company.
- Voss, K. y R. Sherman (2000): “Breaking the iron law of oligarchy: Union revitalization in the American Labor Movement”, en *The American Journal of Sociology*, Vol. 106, No. 2 (Sep. 2000) pp. 303-349.