



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

**CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

**LOS TRABAJADORES Y LAS TRABAJADORAS EN EL ESCENARIO ACTUAL.**

**Condiciones estructurales y alternativas frente a la crisis**

BUENOS AIRES, 7, 8 Y 9 DE AGOSTO DE 2019

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

**Coordinadores: Gabriela Pontoni; Silvana Gurrera; Damian Pierbattisti y Ricardo Spaltenberg**

---

### **Los efectos de la negociación colectiva sobre la distribución funcional del ingreso en argentina (1975-2015)**

**Autor/a: Juan Carlos Díaz**

**E-mail: diazjuan@conicet.gov.ar; diazjc588@gmail.com**

**Pertenencia institucional: CONICET – Facultad de Derecho U.N.N.E.**

#### **I. INTRODUCCIÓN.**

El objetivo de este trabajo es presentar los avances de un estudio que tiene como propósito identificar el modelo de negociación colectiva argentino según el grado de centralización y coordinación interna, y comprobar si existe algún tipo de relación entre el modelo de negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso para el período 1975/2015.

El punto de partida es un Estado de Bienestar que se basa en un acuerdo entre los actores sociales, cuyo objetivo será institucionalizar el conflicto, esto es, reemplazar la lucha de clases abierta por un esquema social basado en la negociación consensual o en la lucha de clases democrática. En este modelo de Estado los conflictos laborales se conducen mediante la negociación colectiva, la cual aporta estabilidad y legitimidad al sistema de relaciones laborales (Casanova, 2013).

De este modo, la institucionalización se podría entender como el paso de un estadio de confrontación entre los sectores sociales, a una etapa de negociación y diálogo entre trabajadores (organizados en sindicatos), empleadores (nucleados en cámaras) y el Estado. Este espacio es la negociación colectiva, la cual podrá desenvolverse a un nivel centralizado, intermedio o descentralizado.

La negociación colectiva es la manifestación del diálogo social y en ella se debaten cuestiones referentes a las condiciones y medio ambiente de trabajo (CyMAT), como la jornada laboral, los servicios sociales, la seguridad en el trabajo y el sistema de remuneraciones, entre otros, abordados desde una concepción tradicional o renovadora, dependiendo del tipo de sociedad y el momento en que dicha negociación se produzca. (Neffa, 1990).



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

**CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

**LOS TRABAJADORES Y LAS TRABAJADORAS EN EL ESCENARIO ACTUAL.  
Condiciones estructurales y alternativas frente a la crisis**

BUENOS AIRES, 7, 8 Y 9 DE AGOSTO DE 2019

Así, desde una mirada sistémica, la negociación colectiva es la negociación del poder de compra del salario, que hace al bienestar del trabajador y, al mismo tiempo, la negociación de la distribución funcional del ingreso, que hace al bienestar de la sociedad en su conjunto.

Por su parte, la distribución funcional del ingreso es aquella que mide cuánto se apropian obreros y capitalistas del total del valor creado por aquellos, como resultado de las formas de utilización de la fuerza de trabajo en un proceso productivo que tiene por fundamento la producción de plusvalor y que, por ende, encierra necesariamente una relación conflictiva entre capital y trabajo (Graña, 2007).

En este marco de conjunto, los capitalistas buscarán maximizar el plusvalor a través de la extensión o intensificación de la jornada laboral o la reducción del salario pagado a los trabajadores, disminuyendo la participación de la masa salarial en el ingreso nacional (Graña, 2007). Al mismo tiempo, la mejor herramienta con la que cuentan los trabajadores para limitar la jornada de trabajo y mantener el poder de compra del salario será el diálogo tripartito producido en el marco de un proceso de negociación colectiva.

## **II. MARCO TEÓRICO.**

Dado que el objetivo del trabajo es analizar los efectos de la Negociación Colectiva sobre la Distribución del Ingreso, se empezará por definir cada una de las variables.

- Concepto de Distribución del Ingreso.

Presentamos aquí la visión de distribución del ingreso que se utilizará a lo largo de este trabajo y sobre la que se analizarán -posteriormente- sus vínculos con la negociación colectiva.

Un primer modo de abordar el tema consiste en determinar la distribución del ingreso nacional entre capital y trabajo. Es decir, qué porcentaje del total del ingreso nacional se apropian los capitalistas y rentistas, por un lado, y qué porcentaje queda en manos de los trabajadores, por el otro. De modo que, la retribución que percibe cada uno de los factores en el proceso de producción durante un período determinado se denomina distribución funcional del ingreso (CIFRA, 2011).

Desde este enfoque, el indicador más utilizado es la participación de la masa salarial en el ingreso total, la cual considera a la clase asalariada como un conjunto homogéneo contraponiéndolo a la clase capitalista, y permite medir qué porción del ingreso nacional queda en manos de los trabajadores a partir de la percepción de su salario en un período dado (Lindenboim, 2005)



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

**CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

**LOS TRABAJADORES Y LAS TRABAJADORAS EN EL ESCENARIO ACTUAL.**

**Condiciones estructurales y alternativas frente a la crisis**

BUENOS AIRES, 7, 8 Y 9 DE AGOSTO DE 2019

La elección se justifica debido a que la distribución funcional es la que intenta captar cómo se distribuye la renta nacional entre los individuos dependiendo de cuál sea su posición en el proceso productivo (trabajadores y empleadores), lo que la perfila como la forma más adecuada para analizar sus vínculos con la negociación colectiva, llevada a cabo entre los sujetos colectivos laborales (sindicatos y cámaras).

Así, la continua tendencia del capitalismo a incrementar la productividad del trabajo da lugar a dos situaciones esperables: que los trabajadores conserven su salario real, perdiendo participación en el ingreso en la proporción del incremento de la productividad, o bien que mantengan dicha participación, aumentando su poder adquisitivo en la misma proporción que la productividad a través de la negociación colectiva.

- Concepto de Negociación Colectiva.

En sentido amplio, la negociación colectiva laboral puede ser entendida como una expresión polisémica que comprende la relación de contrato, de intercambio, de planificación y de acuerdos entre sujetos colectivos laborales, como cualquier forma de discusión, tanto formal como informal, destinada a lograr un acuerdo. (Convenio 151 de la OIT).

El proceso de colaboración entre las organizaciones de empleadores y trabajadores, y entre ambos tipos de organizaciones y las autoridades públicas “Comprende todas las negociaciones que tienen lugar entre un empleador, un grupo de empleadores o una organización o varias organizaciones de empleadores, por una parte, y una organización o varias organizaciones de trabajadores, por la otra, con el fin de: a) fijar las condiciones de trabajo y empleo, o b) regular las relaciones entre empleadores y trabajadores, o c) regular las relaciones entre empleadores o sus organizaciones y una organización o varias organizaciones de trabajadores, o lograr todos esos fines a la vez. (Convenio N° 154 de la OIT).

La negociación colectiva bilateral ha sido el motor o alma mater de las relaciones industriales. Sin embargo, desde hace tiempo comparte creatividad con la negociación tripartita que implica a los actores sociales con el Estado. La legislación negociada, pactada o consensuada tiene un trípode en el trato colectivo de representantes de trabajadores, empleadores y el Estado (Arese, 2008).

También se ha generado una fuente negociada extraordinaria politemática (laboral, económica, educativa y social). Son las instancias de acuerdos marco, de concertación y de diálogo social manifestadas en numerosos países.



Sin embargo, desde un sentido restringido de la negociación colectiva, hablamos de acuerdos y convenios colectivos.

Así, el convenio colectivo es la institución más típica, tradicional y característica de la negociación colectiva y posiblemente del derecho del trabajo todo. El contrato colectivo comprende a todo acuerdo escrito relativo a las condiciones de trabajo y empleo celebrado entre empleadores o una o varias organizaciones de empleadores, por una parte, y por otra, una o varias organizaciones representativas de trabajadores. (Recomendación N° 91 de la OIT).

En el Derecho francés se habla de convenio colectivo como un acto normativo negociado entre los sujetos colectivos representativos de los empleadores y trabajadores para fijar las condiciones de empleo y de trabajo y las garantías sociales. Igualmente se distingue entre convenios colectivos y acuerdos colectivos. Los primeros consideran las cláusulas sobre condiciones de empleo y trabajo y las garantías sociales, en tanto que los acuerdos colectivos, un objeto determinado (salarios, tiempo de trabajo, derechos sindicales).

La legislación nacional, ley 14.250, no realiza distinciones, sin embargo, los informes del MTESS distinguen entre acuerdos y convenios colectivos, debido más a cuestiones estadísticas que jurídicas. Sostienen que son convenios colectivos los acuerdos nuevos o que renuevan en forma sustancial a otro precedente y lo sustituyen; son cuerpos completos de normas que regulan el conjunto de las relaciones laborales. Los acuerdos colectivos, en cambio, son compromisos que, para el mismo ámbito y firmados por las mismas partes del convenio original, modifican parcialmente su contenido o incorporan correcciones salariales.

En la dinámica de las relaciones de trabajo se producen conflictos laborales que son inherentes a ellas. Ante estos casos, los Estados de Bienestar buscan crear acuerdos entre los actores sociales, cuyo objetivo será reemplazar la lucha de clases abierta por un esquema social basado en la negociación consensual. Así, los conflictos laborales se conducen mediante la negociación colectiva, la cual aporta estabilidad y legitimidad al sistema de relaciones laborales (Casanova, 2013).

De este modo, la institucionalización del conflicto se podría entender como el paso de un estadio de confrontación entre los sectores sociales, a una etapa de negociación y diálogo entre los sujetos colectivos del trabajo (sindicados y cámaras) y el propio Estado. Este espacio es la negociación colectiva.

### **III. ENFOQUE, MÉTODOS Y FUENTES DE INFORMACIÓN.**



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

**CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

**LOS TRABAJADORES Y LAS TRABAJADORAS EN EL ESCENARIO ACTUAL.**

**Condiciones estructurales y alternativas frente a la crisis**

Buenos Aires, 7, 8 y 9 de Agosto de 2019

Por un lado, se analiza la negociación colectiva en Argentina tomando el período 1975-2015. El período seleccionado responde al hecho de que la ronda de negociación de 1975 representa un punto de inflexión para la historia de la negociación colectiva en Argentina, donde se aprobaron 624 convenios colectivos, muchos de los cuales conservan vigencia. Por su parte, el año 2015 representa el cierre de un período de próspera negociación colectiva de centralización intermedia, en contraste con lo sucedido en la década anterior donde se reivindicaba la negociación por empresa, en consonancia con la visión neoclásica.

Cabe aclarar aquí que se toman los convenios y acuerdos colectivos homologados por el MTESS sin hacer distinciones -entre convenios y acuerdos-, por un lado, y por el otro, se toma la negociación colectiva en el sector privado - no agropecuario - en empresas. Es decir, los incluidos en la Ley 14250. Por lo que quedan fuera de este estudio la negociación colectiva del sector público, del sector agropecuario y de los trabajadores de casas particulares; los cuales cuentan con procedimientos especiales.

Por otro lado, en relación a la variable distribución del ingreso, señalamos que se analiza la DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL del ingreso nacional para el período 1975-2015, utilizando para ello el indicador participación salarial en el producto.

En este marco, se aborda el análisis desde una doble dimensión. Por un lado, una dimensión metodológica, basada en la elaboración de indicadores para caracterizar la evolución de la negociación colectiva y de la distribución funcional del ingreso en Argentina. Por otro lado, una dimensión teórica, orientada a establecer relaciones de causalidad entre un indicador (negociación) y otro (distribución de ingresos) para el período estudiado.

Así, nuestra hipótesis plantea que existe correlación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso, así a mayor negociación colectiva mejor distribución funcional del ingreso. Para ello, se analizaron separadamente la negociación colectiva (como variable independiente) y la distribución funcional del ingreso (como variable dependiente), para luego establecer sus relaciones, desde un enfoque cuantitativo.

Con respecto a las fuentes de información sobre las características de la negociación colectiva en Argentina se utilizará la base de datos de la Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo, de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.



Para el estudio de la distribución funcional del ingreso, además de fuentes oficiales, se utilizaron los datos de Lindenboim, Graña y Kennedy (2005) quienes son pioneros en el estudio del tema en Argentina y presentaron una estimación para el lapso 1993–2004, la cual tuvo como recurso de información fundamental la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Dicha estimación fue luego actualizada y extendida “hacia atrás” hasta 1935 (Graña, 2007; Graña y Kennedy, 2008; Kennedy, 2012), obteniéndose así una serie homogénea de largo plazo. La serie se completa hasta el año 2015 con Sánchez, Pacífico y Kennedy (2016) y Kennedy Pacífico y Sánchez (2018).

Finalmente, para relacionar las variables se utilizó el índice de correlación de Pearson, el cual evaluará el grado o intensidad de la relación lineal de las variables.

#### **IV. ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO.**

- Distribución funcional (factorial o primaria) del ingreso.

Un primer modo de analizar la desigualdad consiste en determinar la distribución del ingreso nacional entre capital y trabajo. Es decir, qué porcentaje del total del ingreso nacional se apropian los capitalistas y rentistas, por un lado, y qué porcentaje queda en manos de los trabajadores, por el otro. De modo que, la retribución que percibe cada uno de los factores en el proceso de producción durante un período determinado se denomina distribución funcional del ingreso (CIFRA, 2011).

Desde este enfoque, el indicador más utilizado es la participación de la masa salarial en el ingreso total, la cual considera a la clase asalariada como un conjunto homogéneo contraponiéndolo a la clase capitalista, y permite medir qué porción del ingreso nacional queda en manos de los trabajadores a partir de la percepción de su salario en un período dado (Lindenboim, 2005)

- Aportes teóricos sobre la Distribución del Ingreso.

Siguiendo a Graña (2007) se hará un recorrido por las principales teorías de la ciencia económica acerca de la distribución funcional.

##### **a) Escuela Fisiocrática**

Esta teoría parte de la existencia de un producto neto –solamente en el sector agropecuario- por encima de los costos de producción, el cual presenta la forma de renta ya que es la remuneración específica de los propietarios de la tierra, que no participan en el proceso productivo agrario, por lo que este debe necesariamente permitir generar más riqueza que la invertida en el mismo.



Por el contrario, el precio de la venta de las mercancías del sector industrial y comercial equivale estrictamente a los precios de producción de cada uno eliminando la posibilidad de obtener un producto neto, siendo denominados sectores estériles.

Para los autores fisiócratas franceses, como Quesnay y Turgot, la riqueza deviene de la cooperación entre el trabajo agrario y la naturaleza, ya que esta es la única capaz de generar nueva sustancia material. Consecuentemente, siendo el sector agropecuario el único capaz de generar riqueza, se le debe permitir acumular capital. Este es el programa político fisiócrata (Graña, 2007).

En cuanto a la distribución del ingreso, se limitaba a la diferencia sectorial sobre su generación, distinguiendo solamente dos clases, al interior del agro: la de los terratenientes y la de los cultivadores, que incluía tanto a los arrendatarios como a los cultivadores.

#### b) Escuela clásica

Analizaremos las visiones sobre distribución factorial del ingreso de los autores más importantes: Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx.

##### i. Adam Smith

Para Smith el trabajador debe compartir parte de su salario con el capitalista (y por la misma razón con el terrateniente) dado que éste proveyó los medios de trabajo y le adelantó su salario, entonces “el producto íntegro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo, en la mayor parte de los casos, con el propietario del capital que lo emplea.

En este sentido, la distribución funcional sería la expresión de luchas intrínsecamente creadas entre clases para definir el porcentaje de ese “compartir”.

Posteriormente, Smith abandona la teoría del valor trabajo sustituyéndola por la de los “costos de producción”, donde el trabajo, la tierra y el capital generan valor, razón por la cual son remunerados. Al realizar esta “mutación” teórica, base de la distribución neoclásica marginalista que después analizaremos, la puja distributiva desaparece: el valor de las mercancías queda determinado por la suma de las “tasas naturales” de salarios, ganancia y renta.

En este nuevo contexto, no se presenta aquella deducción del salario, sino que el aumento de cualquier de los ingresos percibidos por cada una de las clases no afecta a las demás, simplemente eleva el precio del producto. Aquí la “armonía” se eleva por sobre las clases y la distribución del ingreso no presenta más conflicto que su resultado, la inflación (Smith en Graña, 2007).



ii. David Ricardo

En su obra “Principios de economía y tributación” Ricardo recupera, y continúa, la primera parte del desarrollo smithiano, es decir, retoma la teoría del valor volviendo a las cantidades de trabajo como determinante del valor de cambio de la mayoría de las mercancías.

Según este autor, el producto de la tierra “se reparte entre tres clases de la colectividad, a saber: el propietario de la tierra, el dueño del capital necesario para su cultivo y los trabajadores que con su trabajo la cultivan (...). Determinar las leyes que gobiernan esta distribución es el principal problema de la Economía Política” (Ricardo, 1819).

Al analizar cómo se distribuye entre las tres clases sociales el valor generado por el trabajo Ricardo distingue entre el precio “natural” del trabajo y aquél de mercado. El primero es el que permite a los trabajadores subsistir y perpetuar su raza, sin aumento ni disminución. El segundo, aquel que realmente se paga por ella, debido al funcionamiento de la ley de oferta y demanda. De este modo, dado que el valor del producto se divide solamente en dos porciones: una constituye los beneficios del capital, y otra los salarios del trabajador, reconoce la existencia de un conflicto por su distribución (Graña, 2007).

Sin embargo, sostiene que la verdadera lucha existe entre los trabajadores y capitalistas, en conjunto, contra los terratenientes, debido a que el cobro de la renta por parte de éstos deprime la acumulación de capital, siendo que los dos primeros se benefician del crecimiento económico.

iii. Karl Marx

Para Marx la riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un enorme cúmulo de mercancías. Según este autor la expresión más desarrollada de la relación de cambio entre los productos de los trabajos privados de la sociedad se alcanza cuando todos se reflejan en una mercancía particular, que es la mercancía dineraria. Es así como esa mercancía dineraria -el dinero- se convierte en la mercancía directamente cambiabile y, consecuentemente, en el representante general de la riqueza de una sociedad.

Seguidamente, y antes de ingresar en el análisis de la visión de distribución funcional de Marx, será necesario señalar sus ideas con relación a la característica más saliente y específica del modo de producción capitalista: la existencia de una mercancía particular, la fuerza de trabajo.





En esencia el capitalista que busca ampliar su capital lo pone en circulación, comprándole fuerza de trabajo al obrero y utilizándola para producir mercancías, y le provee de los medios de producción necesarios. Así, el desgaste de aquella mercancía -el trabajo humano en sí- genera valor, y la duración del tiempo necesaria en la que se lo utiliza -la jornada de trabajo- determina el valor de las mercancías obtenidas en el proceso (Graña, 2007, p. 8).

Ahora bien, el valor que se paga por la fuerza de trabajo -el salario- está determinado por el valor de sus medios de reproducción por lo que, necesariamente, para valorizar el capital, la jornada de trabajo debe ser superior a la cantidad de horas necesarias para la reproducción del trabajador. Así, la cantidad de horas que superen esa jornada necesaria generarán valor que será apropiado por el capitalista.

Vemos entonces que para Marx el objetivo del capitalista no es producir valor sino más bien plusvalor. Como resultado, podemos concluir que desde la perspectiva marxista la distribución funcional del ingreso es simplemente lo que representa el salario, o sea, lo efectivamente retribuido al trabajador, del valor total por él generado en un tiempo determinado (Graña, 2007, p. 8).

Finalmente, existen distintas formas de maximizar ese plusvalor por parte del capitalista. Por un lado, puede extender la jornada laboral, por el otro, puede reducir el salario pagado a los trabajadores. Como resultado, ambos procesos reducen la participación del salario en la distribución funcional.

En suma, la distribución funcional es para Marx la determinación de cuánto se apropian obreros y capitalistas del total del valor creado por aquellos, como resultado de las formas de utilización de la fuerza de trabajo en un proceso productivo que tiene por fundamento la producción de plusvalor y que, por ende, encierra necesariamente una relación conflictiva entre capital y trabajo (Graña, 2007, p. 9).

#### **- Evolución de la Distribución Funcional del Ingreso en Argentina (1975/2015).**

Seguimos en este análisis a Graña (2007) específicamente en el período que va desde el año 1975 hasta el año 2015.

##### **a) 1975-1982. Preludio y ajuste: Rodrigazo y dictadura.**

Luego de la muerte de Juan Domingo Perón en 1974 y con el ascenso de López Rega la política económica del gobierno se vuelca a la derecha, principalmente a través de su ministro de economía Celestino Rodrigo a mediados de 1975.

Entre sus primeras medidas se encuentran: la anulación de los aumentos salariales pactados, la liberación de los precios, la restricción crediticia y la devaluación progresiva de la moneda. Intentó



producir una fuerte devaluación real e incrementar las tarifas públicas mediante un shock nominal (Graña, 2007), razón por la cual el ministro fue destituido. A pesar de todo esto, en 1975, la participación asalariada se había reducido únicamente un 3%.

Desde ese momento hasta marzo del año siguiente, la política económica se centraba en la continuidad del ajuste iniciado por Rodrigo. A esta altura el gobierno peronista estaba haciendo desesperados esfuerzos por demostrar a los sectores tradicionales que el golpe de estado no era necesario, y que ellos eran capaces de llevar a la práctica la misma política económica que después implementarían los militares (Brailovsky, 1982, en Graña 2007). Sin embargo, la existencia del sistema constitucional y el aparato sindical intacto impidieron la realización de este proyecto.

A principios de 1976 quedó claro que para aplicar esas medidas económicas era necesario un gobierno de facto. La velocidad requerida por el ajuste lo hace incompatible con cualquier forma democrática de gobierno. Entramos entonces en el autodenominado Proceso de Reorganización Nacional.

El plan del ministro Martínez de Hoz tenía por objetivo el saneamiento monetario y financiero, el logro de una aceleración del crecimiento económico una razonable distribución del ingreso que equipare los salarios con los niveles de productividad. Como medidas concretas se establecen: el congelamiento salarial, la eliminación de los controles de precios, se elevan las tarifas de servicios públicos e impuestos y se devalúa la moneda.

Dentro de este marco, durante ese año, la caída de la participación reviste proporciones catastróficas alcanzando un nivel de 29%, con una caída de 35,8% con respecto a 1975.

Esta política de contracción salarial se realizó en un contexto general represivo y persecutorio, con intervención de sindicatos, despidos y detenciones de dirigentes gremiales, supresión del funcionamiento de comisiones paritarias, modificación de convenios colectivos de trabajo y el control de la actividad gremial. (Dieguez y Gerchunoff, 1984). “En términos concretos la represión del movimiento obrero tomó cuerpo, además de la desaparición de sus líderes, en la derogación de las leyes laborales y la intervención y posterior eliminación de la CGT”. (Graña, 2007, p. 37).

Otros autores lo expresaron en los siguientes términos: todo lo hecho por la política económica hasta entonces puede resumirse en la baja de salarios. (Canitrot, 1981). O en palabras de Rodolfo Walsh “en un año han reducido ustedes el salario real de los trabajadores al 40%, disminuido su participación en el ingreso nacional al 30%. (Walsh, 1977). En la segunda mitad de los años 70 la participación se redujo a sus menores niveles históricos de largo plazo. (Orsatti, 1983).



La caída prosigue en 1977 con otro 4%, sin embargo, a partir de ese año la evolución se vuelve favorable. El debilitamiento político de la junta permitió la reconstrucción parcial del sindicalismo a través de la CGT Brasil que retomaba las reivindicaciones tradicionales del movimiento. Ente 1978 y 1980, el crecimiento anual es del 11%, lo cual impulsa la participación a un nivel cercano al 38,7%.

Luego aquella recuperación se revierte y, ya en 1981, la participación presenta una reducción que alcanza el 4,6% la cual se vuelve a acentuar en 1982, desplomándose un 23% hasta un nivel de 28,3%. Las fuertes devaluaciones, la crisis de la deuda mexicana y las consecuencias de la guerra de Malvinas son las principales explicaciones de esa evolución. Sucesivas manifestaciones sindicales, así como la marcha de la civilidad provocan el llamado a elecciones el 30 de octubre de 1983. Así se comienza a transitar hacia la democracia.

b) 1983-1991. Democracia, ajustes e inflación.

Con las elecciones generales de 1983 y la victoria del partido radical personificado en Alfonsín, comienzan importantes modificaciones en las relaciones políticas. Claramente, la política económica se orienta hacia objetivos más redistribucionistas y, hasta 1984 se produce una recuperación importante de la participación, del orden del 16% anual.

Específicamente, en 1983, el aumento de la participación se explica por un crecimiento de las remuneraciones reales en un contexto de caída del empleo, sin embargo, al año siguiente, ambas variables, salario y empleo, experimentan un importante aumento, lo que impulsa al indicador a un valor de 32,8%.

Sin embargo, las políticas implementadas no lograron mantener el crecimiento económico y, hacia fines de 1984, se vuelve a recurrir a los planes del FMI, con sus conocidos efectos, entre los cuales se destaca la caída en la participación asalariada en el ingreso.

Hacia mediados de 1985, la economía argentina comenzó a experimentar una aceleración de la inflación y una profundización de la recesión, motivo por el cual la administración de Alfonsín cambia la dirigencia del Ministerio de Economía y lanza el Plan Austral. Debido al muy leve aumento del volumen de empleo y la caída del salario real la participación se reduce durante 1985.

A pesar de este contexto, en 1986, la participación aumenta por el leve crecimiento de las remuneraciones reales y la continuidad de la tendencia positiva del empleo iniciada hacia fines del año anterior, alcanzando para ese año un valor de 38,3%.



Durante el año 1987, la situación económica empeoraba, se acentuaba el descontrol de la inflación y el gobierno radical no encontraba respuesta a la crisis, con el empleo estancado y los salarios en caída, la participación se reduce.

Hacia 1988 entran en vigencia leyes laborales que implican el restablecimiento de las convenciones colectivas de trabajo que eliminan la injerencia directa del Estado en la determinación de los salarios. Pero, debido a la caída del empleo y la continuidad del aumento de la precarización, se experimentó una caída en la participación del orden del 15%.

La aceleración inflacionaria adelantó el ascenso al poder de Carlos Menem, sin embargo, la evolución económica general y la distribución funcional siguieron empeorando, alcanzando un 27,2%. Hacia fines de 1989 se anunció la eliminación total del control de cambios, la flotación y la supresión de todo control de precios (Damill y Frankel, 1993). Comenzaba la era del Consenso de Washington.

A pesar del caos en el que se encontraba la economía argentina, vemos que la participación se recupera marcadamente, relacionada con la desaceleración de la inflación, que alcanza a elevar la relación al 36,6%.

c) 1991-2001. Plan de Convertibilidad.

Con Domingo Cavallo como nuevo ministro de economía se lanzó el plan de convertibilidad, que consistía en la fijación por ley de la paridad de cambio, la prohibición de las cláusulas indexatorias, la apertura económica y una serie de medidas impositivas (Graña, 2007). El plan tuvo efectos antiinflacionarios inmediatos y la participación continúa una tendencia positiva en un 11%.

Con la economía estabilizada, en 1992 la participación crece un 8%. Hacia 1993 el indicador se eleva únicamente 1,5%, explicado por un crecimiento más moderado de los salarios y un estancamiento del empleo total y asalariado en particular. Así la participación en 1993 alcanza un 43,7%.

El año 1994 muestra una reducción importante, del orden del 6% explicada por un crecimiento relativamente mayor del producto que del empleo. También impactó la importante caída de aportes patronales. En 1995, la participación vuelve a reducirse dada la mayor caída en el número absoluto de asalariados y el salario medio, que compensan la caída del producto, por lo que la participación se reduce al 39,9%.

En 1996, la participación se desploma un 11,8%, alcanzando un valor de 35,9%, producto de una mayor precarización y nueva caída del salario neto y de los porcentajes legales de aportes.



Nuevamente, el año 1997 presenta una muy leve caída explicada por un rezago relativo de la masa salarial, resultado de un salto en el grado de precariedad global, respecto al importante incremento del producto. El año 1998, último en el que se verifica crecimiento durante la convertibilidad, presenta un importante incremento en la participación asalariada, crece un 5,8%. El aumento del empleo impulsó el número absoluto de asalariados, crecimiento acompañado por un alza en los salarios.

Posteriormente, la convertibilidad comienza su tránsito hacia la implosión, el producto se redujo un 3,8% mientras la participación se elevó a un 38,6%. En 2000, la caída de los asalariados y sus remuneraciones es mayor que la experimentada por el producto, lo que reduce la participación en un 3%. A la inversa, en 2001, se presenta una caída importante del producto que supera la reducción del número de asalariados y sus salarios, cerrando en un 38,5% para ese año.

d) 2002-2015. Recuperación económica.

El año 2002, se ve atravesado desde su inicio por la paralización económica heredada del 2001, el corralito y la cesación de pagos, así como la flotación, y por ende, devaluación del peso decretada en enero de ese año.

En todos estos fenómenos se encuentra la explicación de la segunda más importante caída en la participación salarial del período observado. Así, en ese año, este indicador cae un 23% hasta un nivel de 29,3%. La participación continúa cayendo hasta alcanzar en 2003 un nivel de 26,5%. Para este año, el producto ya se encontraba en recuperación y la caída de la participación se explicaba por un crecimiento superior del producto en comparación con la ocupación en relación de dependencia y sus salarios.

El año 2004, muestra una evolución progresiva, con un producto global creciendo a un ritmo muy elevado, el aumento de la participación asalariada es la expresión de un muy importante incremento de sus dos componentes: las remuneraciones y la cantidad absoluta de trabajadores. El primero crece un 15%, mientras que el segundo se expande un 9,5%. Para el año 2005, observamos un comportamiento similar, sin embargo, en este año los salarios crecen más rápidamente que los asalariados, el valor alcanza el 28,4% del PBI. (Graña, 2007).

e) **ANÁLISIS DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.**

- Materias objeto de Negociación Colectiva.



El objeto fundamental de la negociación colectiva es regular las relaciones laborales y fijar las condiciones de trabajo. Entre estas condiciones de trabajo se encuentran los aspectos pecuniarios (salarios) y los no pecuniarios (el tiempo y la organización del trabajo).

A pesar de que los principales ejes de negociación son el salario y la jornada de trabajo, en los últimos años se está produciendo un enriquecimiento de los contenidos de la negociación, integrando aspectos como la preservación y creación de empleo, el ausentismo laboral, la productividad y las discriminaciones por género.

- La estructura de la Negociación Colectiva en Argentina.

En virtud de lo precedentemente expuesto, resulta conveniente indagar sobre cuáles son los determinantes -económicos, jurídico institucionales, políticos ideológicos- que han influido en el grado de centralización de la negociación colectiva en nuestro país durante su historia.

En este sentido, Senén González, Medwid y Trajtemberg (2011) demuestran que en nuestro país algunos determinantes han variado con el tiempo, como los determinantes económicos y los político-ideológicos. Sin embargo, existen determinantes que se han mantenido estables, como es el caso de los determinantes jurídico-institucionales, que regulan la relación entre el Estado, los sindicatos y los empresarios.

En cuanto al rol del Estado, en Argentina éste participa de la negociación salarial, por un lado, a través de la legislación que regula la actividad sindical, y por el otro, como autoridad de aplicación, siendo tradicionalmente el Ministerio de Trabajo quien cumple ese papel.

La intervención del Estado en la negociación colectiva puede observarse en el Decreto 467 de 1943 y en la Ley de Asociaciones Sindicales N° 23.551 de 1988, que contienen dos elementos característicos del modelo sindical argentino.

El primer elemento clave es la personería gremial, instituto a través del cual el gobierno, como autoridad de aplicación, otorga el monopolio de representación al sindicato con mayor cantidad de afiliados. Siendo éste el único sindicato habilitado para firmar convenios colectivos, representar los intereses colectivos e individuales de los trabajadores, sean afiliados o no, recaudar cuotas sindicales y administrar sus propias obras sociales. El segundo elemento clave es la homologación de convenios y acuerdos colectivos.

- **Evolución de la Negociación Colectiva en Argentina (1975/2015).**



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

**CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

**LOS TRABAJADORES Y LAS TRABAJADORAS EN EL ESCENARIO ACTUAL.**

**Condiciones estructurales y alternativas frente a la crisis**

Buenos Aires, 7, 8 y 9 de Agosto de 2019

La negociación colectiva ha cumplido un rol clave como herramienta de los sindicatos para mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores.

La aplicación de la negociación colectiva estuvo condicionada por los sucesivos quiebres institucionales y por las orientaciones registradas en los patrones de acumulación económica. El derecho de negociar colectivamente ha sufrido alteraciones, desde que se sancionó la ley que 14.250 transitó por la prohibición total de negociar, por fuertes limitaciones o el pleno ejercicio de la libertad para negociar.

A partir de estos cambios y tomando como base el trabajo de Trajtemberg y Borroni (2013) se pueden distinguir tres etapas: la primera denominada de industrialización por sustitución de importaciones (1945-1975); la segunda que caracterizan como la etapa neoliberal (1976-2001/2002); y la etapa de pos convertibilidad (2003-2015).

Para nuestro trabajo nos interesa en particular el estudio de la segunda y tercera etapa, haciendo foco en el período que va desde el año 1975 a 2015.

Recordemos que desde la sanción de la ley 14.250 la negociación colectiva tuvo breves períodos de vigencia, por las intervenciones y limitaciones al accionar sindical. De hecho, desde el golpe de 1955 hasta el año 1988 la negociación colectiva tuvo solo 9 años de vigencia efectiva. (Brunel en Trajtemberg y Pontoni, 2017).

Así en 1973 se restituye la ley de negociación colectiva, con las limitaciones que provenían del pacto social firmado entre la CGT y la CGE, que consistía en un acuerdo de precios y salarios hasta 1975.

En ese año se presenta la ronda de negociación del 75' donde se firmaron 624 convenios colectivos de trabajo que comprendieron a más de 5 millones de asalariados logrando el máximo histórico de la participación asalariada en el producto. Así los asalariados alcanzaron una proporción del ingreso nacional similar a que habían alcanzado 20 años antes.

a) La negociación colectiva en tiempos neoliberales (1976-2001/2002).

La dictadura militar y la década del ochenta:

El golpe militar de 1976 marca un punto de inflexión en la historia argentina. En el plano económico se impuso un modelo monetarista promovido por el FMI restando capacidad a las administraciones locales dejando que los ciclos de la economía quedaran a disposición de las fluctuaciones de la economía internacional.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

**CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

**LOS TRABAJADORES Y LAS TRABAJADORAS EN EL ESCENARIO ACTUAL.  
Condiciones estructurales y alternativas frente a la crisis**

Buenos Aires, 7, 8 y 9 de Agosto de 2019

Durante la dictadura se suspendieron las negociaciones colectivas, se intervinieron los sindicatos, se prohibió la protesta en los puestos de trabajo y se reprimió a los delegados de base. El salario real se redujo un 30 % en solo un año y la participación de los asalariados en términos de distribución funcional del ingreso se desplomó. (Trajtemberg y Borroni, 2013).

Con la restauración de la democracia la negociación colectiva con contenidos salariales continuó prohibida hasta 1988. Durante este lapso, los salarios se determinaban de manera general vía decretos. Durante el gobierno de Alfonsín, a la prohibición de negociar salarios se le suma la carga de la deuda externa y una aceleración inflacionaria intensa. La respuesta fue la convocatoria a 13 paros generales de la CGT entre 1984 y 1989.

La negociación colectiva institucionalizada recién se restauró completamente en 1988 con la ley 23.545 que modifica el régimen de la ley 14.250 (Arese, 2008). De todas formas, la negociación mantuvo su carácter centralizado, y los sindicatos se negaban a consensuar contenidos de los convenios que impliquen una pérdida de derechos obtenidos en la ronda de negociación de 1975.

#### b) La década del noventa.

Durante esta década se profundiza el modelo neoliberal iniciado con la dictadura. La desregulación de los mercados y el régimen de convertibilidad aumentaron la desocupación y la pobreza.

Este nuevo contexto macroeconómico tuvo consecuencias en la negociación colectiva, por un lado, por la reducción de la cobertura (aumentó el trabajo no registrado), por el otro, por una marcada tendencia a la descentralización.

En esta época la negociación colectiva fue en gran medida un instrumento de legitimación de la flexibilización laboral. La prohibición de la indexación salarial y el dictado del decreto N°1334 de 1991 por el que se permitían los aumentos por productividad, dan cuenta del clima que impera en la negociación salarial.

El nivel de negociación converge a la baja del ámbito de actividad al de empresa: “entre 1988 y 1990 el 83% de los convenios homologados eran de rama o actividad; entre 1991 a 1994 el 65% de los convenios y acuerdos colectivos eran de rama o actividad y entre 1995 a 1999 solo el 22% de los convenios fueron de rama o actividad” (Novick y Trajtemberg, 2000).





Por su parte se produjo una dinámica contradictoria entre un aumento de la negociación colectiva en los sectores más dinámicos y una permanencia de la ultraactividad de los convenios pactados en la ronda de negociación de 1975.

Finalmente, comienzan a emerger nuevos contenidos de negociación de flexibilidad externa a través de contratos de tiempo determinado, pasantía o aprendizaje, e interna en tres dimensiones: organización del trabajo (polivalencia funcional), jornada de trabajo (módulos plurisemanales) y remuneración (premios sujetos a rendimiento).

c) Modelo 2003-2015.

A partir de 2003 se establece un nuevo patrón de crecimiento, la tasa de desempleo se coloca a un nivel inferior al 10%, se crean 2 millones de puesto de trabajo registrados, y bajó el empleo no registrado (del 50% al 35%), lo que amplió la tasa de cobertura de la negociación colectiva y la base de representación sindical, pasando de 3 millones a 5 millones de trabajadores cubiertos. (Trajtemberg y Borroni, 2013).

La nueva dinámica de negociación colectiva producto del nuevo contexto macroeconómico e institucional en el que se inscribe y de la revitalización del actor sindical se ve reflejada en el incremento de la cantidad de acuerdos y convenios colectivos, alcanzando una cifra record de 2048 registros en el 2010; en el contenido de las negociaciones; y en el retorno a un ámbito de negociación de centralización intermedia con la sanción de la ley 25.877 que manifiesta la supremacía de la negociación colectiva de mayor jerarquía.

Así, anualmente se renuevan los convenios, en 2004 se homologaron 348 convenios y acuerdos, en 2006 fueron más de 900 y en 2010 se superó la barrera de 2000 negociaciones anuales, manteniéndose por encima de las 1600 negociaciones por año hasta finalizar el período en el año 2015.

En cuanto a los contenidos se abandonó la negociación de cláusulas de flexibilidad para pasar a una dinámica de negociación anual de salarios. Al mismo tiempo, la organización por rama de actividad, la centralización de la negociación colectiva que de ella se deriva y el mecanismo de extensión de los acuerdos aseguraron un alcance amplio de los resultados de la negociación.

Finalmente, esta política se complementó con la reactivación del Consejo del Salario Mínimo la Productividad y el Empleo que es una instancia centralizada de negociación colectiva del que participan las centrales sindicales, las cámaras empresarias y el Estado.



Se reestablece así el sistema de determinación salarial donde la ley (SMVM) establece un piso mínimo al CCT (básico de convenio), y a su vez, éste marca un piso al contrato individual el cual puede mejorar, pero no empeorar ese básico, todo ello, en virtud del carácter mixto de las normas laborales, de imperatividad relativa, esto es, son imperativas hacia abajo y dispositivas hacia arriba (Goldín, 2013).

**f) RESULTADOS Y DISCUSIÓN.**

- Estadística Paramétrica. Se desea correlacionar la negociación colectiva de trabajo con la distribución funcional del ingreso en Argentina para el período 1975-2015.
- Índice de Correlación de Pearson

		Negociación	Distribución
Negociación	Correlación de Pearson	1	,599**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	41	41
Distribución	Correlación de Pearson	,599**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	41	41

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

- El ritual de la significancia estadística.

1	<p><b>Plantear Hipótesis</b></p> <p><b>H0:</b> NO Existe correlación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso.</p> <p><b>H1:</b> Existe correlación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso.</p>
2	<p><b>Establecer un nivel de significancia</b></p> <p><b>Nivel de significancia (alfa) <math>\alpha = 5\% = 0,05</math></b></p>
3	<p><b>Seleccionar estadístico de prueba</b></p> <p>a. <b>Correlación de Pearson</b></p> <p>b. Correlación de Spearman</p> <p>c. Tau-b de Kendall</p>
4	<p><b>Valor de “r” calculado</b> ..... 0.599 .....</p> <p><b>Valor de P =</b> ..... 0.000 .....</p> <p><b>Interpretar (dar como respuesta una de las hipótesis)</b></p>



	..... Existe correlación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso .....
5	<b>Interpretar el valor de “r”</b> a. de 0.00 a 0.19 Muy baja correlación b. de 0.20 a 0.39 Baja correlación c. de 0.40 a 0.59 Moderada correlación d. de 0.60 a 0.79 Buena correlación e. de 0.80 a 1.00 Muy buena correlación

**Conclusiones.**

Luego del recorrido realizado, queda en claro que la negociación colectiva es un instrumento que sirve para una multiplicidad de propósitos u objetivos. Se trata de un mecanismo de diálogo social, y por ello, refuerza los valores democráticos. Es un canal de comunicación a través del cual se pueden reunir, acumular y procesar las demandas e inquietudes de los trabajadores contando como interlocutores a los sindicatos que los representan.

Una de las principales virtudes de la negociación colectiva es la de ser una fuente de progreso social, de determinación colectiva de salarios de los trabajadores, siendo que cada uno de ellos posee un poder de negociación sustancialmente inferior al de su contraparte.

Así, la negociación de salarios es la negociación del poder de compra del salario, que hace al bienestar del trabajador, y la negociación de la distribución funcional del ingreso, que hace al bienestar de la sociedad en su conjunto.

En Argentina la negociación colectiva es un fiel reflejo de la evolución de los salarios efectivamente percibidos por los trabajadores, pero también es un espejo de la inestabilidad política por la que atravesó el país desde mediados del siglo pasado.

Estructurada en base a convenios colectivos por rama de actividad y con ámbitos de cobertura a nivel nacional, durante los años noventa se cambia a un modelo con convenios flexibles y por empresa, y a partir del 2003 se produce una vuelta al modelo tradicional con convenios de actividad nacionales, sin embargo, subsisten numerosas negociaciones descentralizadas con contenidos flexibles.

Por su parte, la distribución funcional del ingreso expresada como aquella que mide cuánto se apropian obreros y capitalistas del total del valor creado por aquellos, para la cual se utiliza como indicador principal la participación de la masa salarial en la renta nacional. En este sentido, como pudimos



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

**CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

**LOS TRABAJADORES Y LAS TRABAJADORAS EN EL ESCENARIO ACTUAL.**

**Condiciones estructurales y alternativas frente a la crisis**

Buenos Aires, 7, 8 y 9 de Agosto de 2019

observar, sus elementos determinantes, esto es, los salarios de los trabajadores y la jornada laboral, fueron discutidos durante los períodos democráticos en nuestro país en el marco de la negociación colectiva entre los representantes gremiales y empresarios.

De manera que, la existencia de la posibilidad de negociar colectivamente, por un lado, y el aumento de los salarios -o la disminución de la extensión o intensidad de la jornada-, por el otro, impactaron positivamente en el índice de participación del salario de los trabajadores en el producto nacional, y con ello, en la distribución funcional del ingreso de nuestro país en esos períodos.

Contrariamente, dada la no posibilidad de negociar colectivamente en algunos períodos de nuestra historia (del 1976 a 1988), o el establecimiento de restricciones que impidieron que los salarios mejoraran más que la productividad, o ante la flexibilización de la jornada laboral (durante los años 90), el impacto en la participación del salario fue negativo, lo que produjo peores resultados en términos distributivos.

En este marco de conjunto, el objetivo de este trabajo era estudiar la relación entre la negociación colectiva de trabajo y la distribución funcional del ingreso en Argentina para el período 1975 a 2015.

Luego de analizar la evolución histórica de cada variable en el caso argentino y, después de relacionarlas a través del coeficiente de correlación de Pearson, podemos establecer las siguientes conclusiones:

Por un lado, el valor de “P” de 0.00 nos permite rechazar nuestra hipótesis nula  $H_0$ : NO Existe correlación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso, y afirmar nuestra hipótesis alterna  $H_1$ : Existe correlación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso.

Por otro lado, el cociente de correlación “r” calculado en 0.599, nos permite interpretar que esta correlación es de moderada a fuerte, siendo que el valor de “r” se coloca entre 0.40 a 0.59 (moderada correlación) y, a partir de 0.60 a 0.79, la correlación es fuerte.

Al mismo tiempo, el  $R^2$  arroja un resultado de 0.359, de lo que se infiere que la distribución funcional del ingreso en Argentina se explica en un 35% por la existencia, cantidad y calidad de negociación colectiva celebrada en el período de estudio.

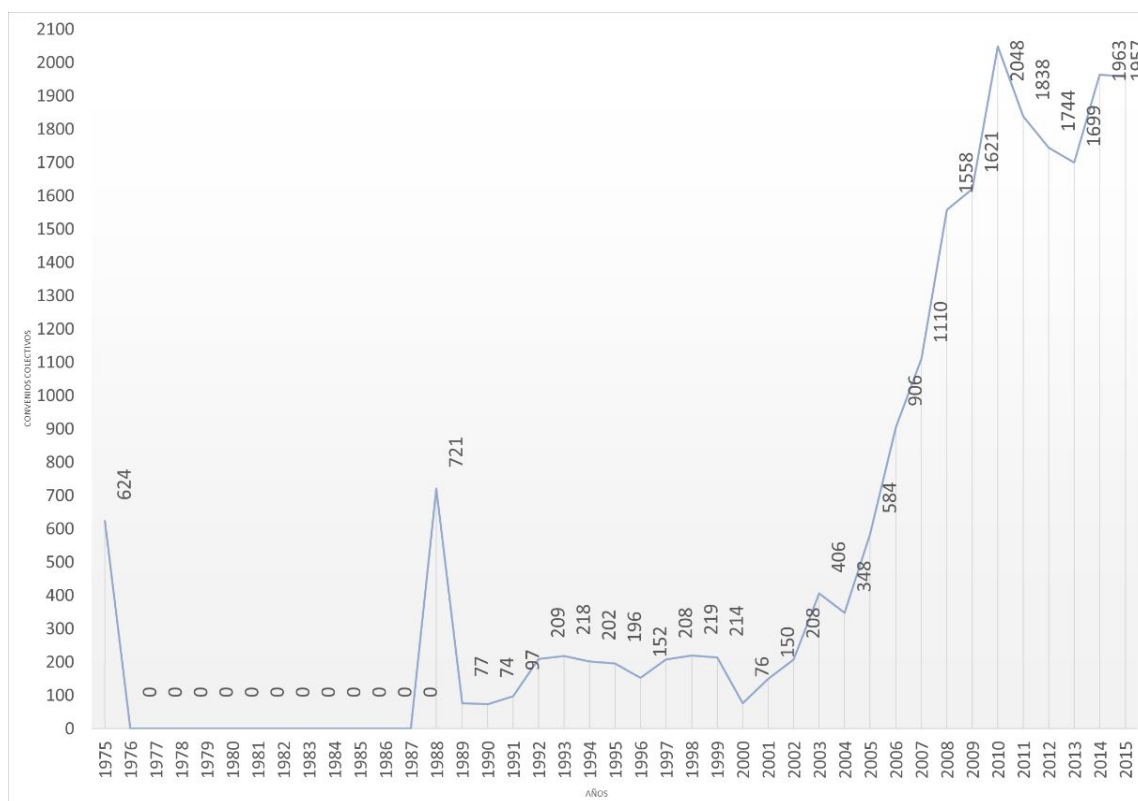


Finalmente, por la forma que adopta nuestro gráfico podemos afirmar que esta relación es de tipo lineal positiva, es decir, a mayor cantidad de negociación colectiva, mejor distribución funcional del ingreso.

Finalmente, el estudio realizado abre las puertas a nuevos interrogantes, pudiendo indagarse próximamente sobre el tipo de negociación colectiva, centralizada o descentralizada, y su impacto en la distribución primaria del ingreso, desde un enfoque cualitativo.

## VII. GRÁFICOS.

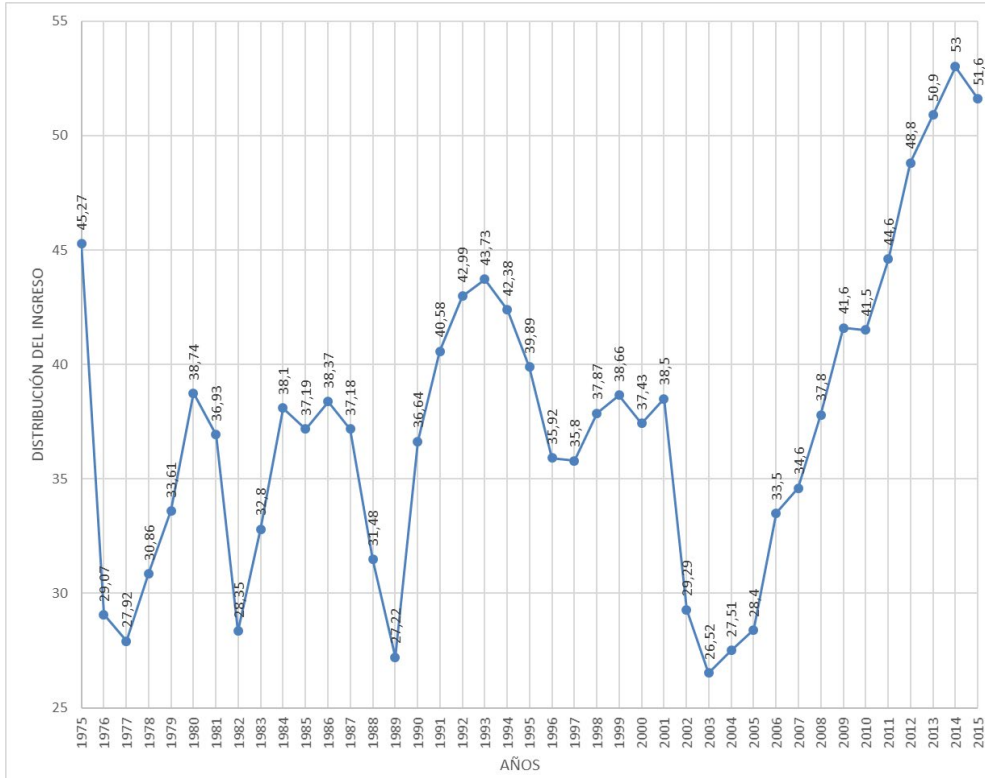
**Gráfico 1: Negociación colectiva – Argentina (1975-2015).**



Fuente: Elaboración propia en base a la información sobre convenios y acuerdos colectivos homologados, provistos por la Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del MTEySS.

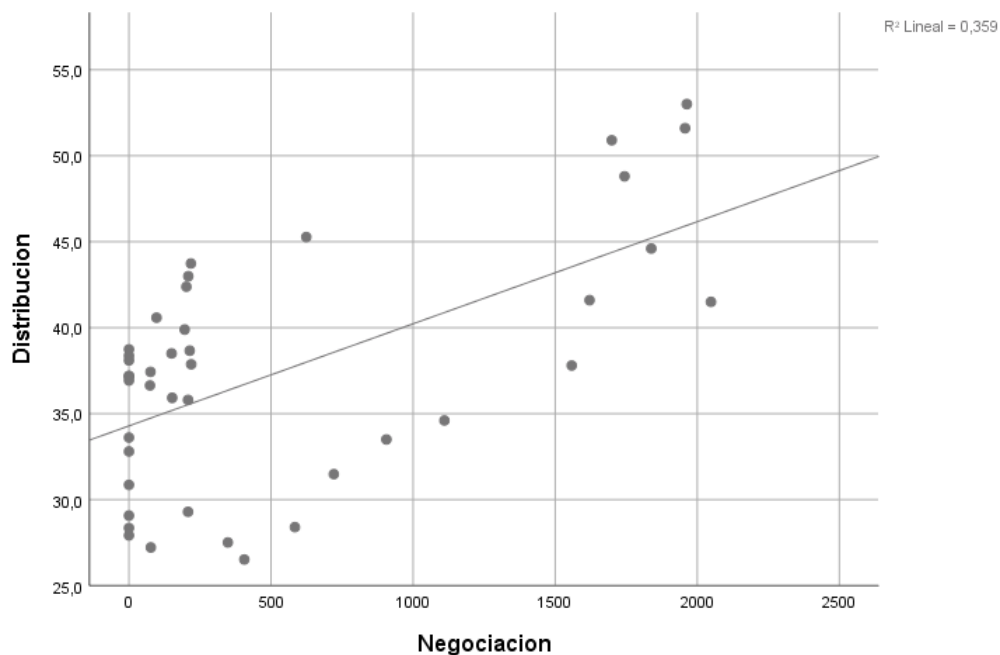


**Gráfico 2: Distribución funcional del ingreso – Argentina (1975-2015).**



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), Lindenboim, Graña, y Kennedy (2005); Graña (2007); Graña y Kennedy (2008); Sánchez, Pacífico y Kennedy (2016) y Kennedy, Pacífico y Sánchez (2018).

**Gráfico 3: Dispersión simple con ajuste de línea de Distribución por Negociación.**





### VIII. Referencias bibliográficas.

Arese, C. (2008), “Derecho de la negociación colectiva”. Editorial Rubinzal-Culzoni, Santa Fe.

Brailovsky, A. (1982), “1880-1982. Historia de las crisis argentinas. Un sacrificio inútil”, Editorial de Belgrano, Buenos Aires.

Canitrot, A. (1981), “Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981”, Desarrollo Económico N° 82 Vol. 21, IDES, Buenos Aires, julio – septiembre.

Casanova, A. (2013). “Negociación colectiva y poder sindical en Europa”. Barcelona, España: Autonomous University of Barcelona.

CIFRA. (2011). “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la estructura distributiva”.

Convenio N° 151 de la Organización Internacional del Trabajo sobre las relaciones de trabajo en la administración pública.

Convenio N° 154 de la Organización Internacional del Trabajo sobre fomento de la negociación colectiva.

Damill, M. y R. Frenkel (1993), “Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991” en Morales, J. A. y G. McMahon (ed.) “La política económica en la transición a la democracia: lecciones de Argentina, Bolivia, Chile y Uruguay”, CIEPLAN, Santiago de Chile, diciembre.

Diéguez, H. y P. Gerchunoff (1984), “La dinámica del mercado laboral en la Argentina, 1976-1981” Desarrollo Económico N° 93, Vol. 24, IDES, Buenos Aires, abril-junio.

Graña, J.M. (2007), “Distribución funcional del ingreso en la Argentina. 1935-2005”, CEPED, Documento de Trabajo Nro. 8, Diciembre de 2007.

Graña, J., y Kennedy, D. (2008). “Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación”. CEPED. Buenos Aires, Argentina.

Kennedy, D., y Graña, J. M. (2010). “El empobrecimiento de los trabajadores como fuente de excedente en economías con débil dinámica productiva. Argentina desde mediados del siglo XX”. Pecunia: Revista de La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Kennedy, D., Pacífico, L., y Sánchez, M. (2018). “La masa salarial y su composición según el vínculo laboral. Argentina. 1993-2017. Propuesta de estimación en el marco de la base 2004 (2005-2015) y empalme con la base 1993”. CEPED. Buenos Aires, Argentina.

Kennedy, D., Pacífico L. y Sánchez M, (2018). “La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las Cuentas Nacionales. Reflexiones a partir de la consideración del



doble carácter del producto social en perspectiva histórica”. Cuadernos de economía crítica. La Plata. Vol. 4 p. 43 – 69.

Ley nacional No. 14.250. Convenciones Colectivas de Trabajo. 29 de septiembre 1953. Boletín Oficial del Estado Argentino, 20 de octubre de 1953. pp.1.

Lindenboim, J.; Graña, J.M. y Kennedy D. (2005). “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”. Documento de Trabajo N° 4. Buenos Aires: Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo – Instituto de Investigaciones Económicas – Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires (CEPED-IIE-FCE-UBA), junio.

Lindenboim, J., Kennedy, D., y Graña, J. M. (2010). “El Debate Sobre La Distribución Funcional Del Ingreso”. Desarrollo Económico, 49(196), 541–571.

Novick, M. y Trajtemberg, D. (2000). “La negociación colectiva en el período 1991-1999”. Documento de Trabajo N° 19, Secretaría de Trabajo, Coordinación de Investigaciones y Análisis Laborales, Ministerio de Trabajo de la Nación.

Orsatti, A. (1983), “La nueva distribución funcional del ingreso en la Argentina”, Desarrollo Económico N°91 Vol. 23, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.

Sánchez. M. y D. Kennedy (2016). “Consideraciones en torno al cambio de base: técnicas de empalme y su efecto sobre las series a precios corrientes y constantes”, Nota de clase elaborada como material de estudio para el curso de Cuentas Nacionales a cargo del Profesor Adjunto Juan M. Graña, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Sánchez, M., Pacífico, L. y Kennedy, D. (2016). “La participación asalariada en el ingreso y su composición según el vínculo laboral: fuentes de información, metodologías y alternativas de estimación”, Documento de Trabajo N° 21, Universidad de Buenos Aires (CEPED–IIE–FCE), Buenos Aires.

Senén González, C.; Medwid, B. y Trajtemberg, D. (2011). “La negociación colectiva y sus determinantes en la Argentina. Un abordaje desde los debates de las relaciones laborales”. Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, 16(25), 155-181.

Trajtemberg, D. y Borroni, C. (2013). “La relación entre la estructura de la negociación colectiva y el desempeño de la economía. Aspectos teóricos y evidencias sobre el caso argentino”. En Senén González, C. y Del Bono, A. (comps.), “La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas” (pp. 29-52). Buenos Aires: Prometeo-UNLaM.





ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

**CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

**LOS TRABAJADORES Y LAS TRABAJADORAS EN EL ESCENARIO ACTUAL.  
Condiciones estructurales y alternativas frente a la crisis**

Buenos Aires, 7, 8 y 9 de Agosto de 2019

Trajtemberg, D. y Pontoni, G. (2017). “Estructura, dinámica y vigencia de los convenios colectivos de trabajo sectoriales del ámbito privado (1975-2014)”. Estudios Del Trabajo N° 54. Buenos Aires, Argentina.

**Fuentes:**

CEPAL (1988). Estadísticas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano. Vol. I (Documento de Trabajo N° 28). Buenos Aires: CEPAL.

CIFRA (2012). Propuesta de un indicador alternativo de inflación. Buenos Aires: CIFRA.

Graña, J. M. (2007), “Distribución funcional del ingreso en la Argentina. 1935-2005”, CEPED, Documento de Trabajo Nro. 8, Diciembre de 2007.

Graña, J., y Kennedy, D. (2008). “Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación”. CEPED. Buenos Aires, Argentina.

INDEC [Instituto Nacional de Estadística y Censos]. <http://www.indec.gov.ar/index.asp>

- Cuentas Nacionales (DNCN)

- Encuesta Permanente de Hogares

- Índice de Precios al Consumidor

Kennedy, D., Pacífico L. y Sánchez M, (2018). “La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las Cuentas Nacionales. Reflexiones a partir de la consideración del doble carácter del producto social en perspectiva histórica”. Cuadernos de economía crítica. La Plata. Vol. 4 p. 43 – 69.

Lindenboim, J.; Graña, J.M. y Kennedy D. (2005). “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”. Documento de Trabajo N° 4. Buenos Aires: Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo – Instituto de Investigaciones Económicas – Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires (CEPED-IIE-FCE-UBA), junio.

MTEySS- SSPTyEL [Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales].

Sánchez, M., Pacífico, L. y Kennedy, D. (2016). “La participación asalariada en el ingreso y su composición según el vínculo laboral: fuentes de información, metodologías y alternativas de estimación”. Documento de Trabajo N° 21, Universidad de Buenos Aires (CEPED–IIE–FCE), Buenos Aires.