



XXVIII Comunicaciones Científicas y Tecnológicas

Orden Poster: CS-014 (ID: 2528)

Autor: Díaz, Juan Carlos

Título: Los efectos de la negociación colectiva en la distribución funcional del ingreso en Argentina (1975-2019).

Director: Sotelo, Mirta Gladis

Co-Director: Vallejos Tressens, César Alfredo

Palabras clave: Diálogo social, desigualdad, Argentina

Área de Beca: Cs. Sociales

Tipo Beca: Cyt - Perfeccionamiento

Periodo: 01/03/2020 al 31/03/2023

Lugar de trabajo: Facultad De Derecho Y Cs. Sociales Y Políticas

Proyecto: (16G004) 'Y Asegurar los Beneficios de la Libertad...': La Exigibilidad de los derechos Sociales y Crítica a las Políticas Públicas Sobre las Desigualdades y la Pobreza en la Argentina.

Resumen:

El objetivo de este trabajo es presentar los resultados de un estudio que tiene como propósito identificar el modelo de negociación colectiva argentino y comprobar si existe algún tipo de relación entre el modelo de negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso para el período 1975/2019. El estudio parte de un modelo de Estado de Bienestar fundado en un acuerdo entre los actores sociales, cuyo objetivo reemplazar la lucha de clases abierta por un esquema social basado en la negociación colectiva (Casanova, 2013), que tienen lugar entre un empleador y una o varias organizaciones de trabajadores con el objeto de fijar las condiciones de trabajo, tales como ser la jornada, los servicios sociales, la seguridad en el trabajo o el sistema de remuneraciones. La metodológica es cuantitativa y se analizaron separadamente la negociación colectiva (variable independiente) y la distribución funcional del ingreso (variable dependiente), para luego establecer sus relaciones. Los datos sobre negociación provienen de del MTEySS, Simón (2006) y de Trajtemberg y Pontoni (2017). Para la distribución funcional del ingreso se utilizaron datos de la EPH y de Lindenboim, Graña, y Kennedy (2005); Graña (2007); Graña y Kennedy (2008) y Kennedy, Pacífico y Sánchez (2018). Para relacionar la correlación se empleó el índice de Pearson. El estudio muestra, en primer lugar, que el valor de "P" de 0.00 nos permite afirmar nuestra hipótesis "existe correlación entre la negociación y la distribución del ingreso. Segundo, el cociente de correlación "r" calculado en 0.657, permite interpretar que esta correlación es fuerte, siendo que si el valor de "r" se coloca entre 0.60 a 0.79, la correlación es buena. Tercero, el R² de 0.45, sugiere que la distribución funcional del ingreso en Argentina se explica en un 45% por la cantidad y calidad de negociaciones colectivas celebradas en este período. Cuarto, por la forma que adopta nuestro gráfico final podemos afirmar que esta relación es de tipo lineal positiva, es decir, a mayor cantidad de negociación, mejor distribución del ingreso. Todo lo cual supone un aporte novedoso y significativo para el campo de las relaciones laborales y el derecho del trabajo.