

**XV JORNADAS DE
COMUNICACIONES
CIENTÍFICAS DE LA
FACULTAD DE DERECHO Y
CIENCIAS SOCIALES Y
POLÍTICAS UNNE**

Compilación:
Alba Esther de Bianchetti

2019
Corrientes - Argentina

XV Jornadas de Comunicaciones Científicas de la Facultad de

Derecho y Ciencias Sociales y Políticas -UNNE : 2019

Corrientes -Argentina / Fernando Acevedo ... [et al.] ;

compilado por Alba Esther De Bianchetti. - 1a ed.-

Corrientes : Moglia Ediciones, 2019.

CD-ROM, EPUB

ISBN 978-987-619-345-0

1. Análisis Jurídico. I. Acevedo, Fernando. II. De Bianchetti, Alba Esther, comp.

CDD 340



ISBN Nº 978-987-619-345-0

Editado por Moglia Ediciones

Todos los derechos reservados - Prohibida su reproducción total o parcial, por cualquier método

Queda hecho el depósito que previene la ley 11.723

Impreso en Moglia S.R.L., La Rioja 755

3400 Corrientes, Argentina

moglibros@hotmail.com

www.mogliaediciones.com

Octubre de 2019

LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL DIÁLOGO SOCIAL EN ARGENTINA 1975-2015

Díaz, Juan C.

diazjc588@gmail.com

Vallejos Tressens, César A.

cesarvallejos@hotmail.com

Resumen

Esta comunicación se propone presentar los avances de un estudio que tiene como objetivo analizar la relación entre la negociación colectiva y la distribución del ingreso en Argentina (1975-2015) desde una dimensión teórica, orientada a establecer relaciones de causalidad entre un indicador (negociación) y otro (distribución); y una dimensión metodológica, para medir su intensidad. Se concluye que la correlación es lineal positiva, esto es, a mayor negociación mejor distribución del ingreso.

Palabras claves: Negociación colectiva, Distribución, Argentina.

Introducción

El punto de partida es un Estado de Bienestar basado 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).

Así, la negociación colectiva será 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 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, 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 herramienta con la que cuentan los trabajadores para disputar su participación en el proceso de producción será el diálogo social enmarcado un proceso de negociación colectiva.

Materiales y método

Para el estudio se toma la negociación colectiva en el sector privado en empresas, es decir, los incluidos en la Ley 14.250, y se consideran los convenios y acuerdos colectivos homologados por el (ex) MTESS, sin hacer distinciones. En relación a la variable distribución, se analiza la distribución *funcional* del ingreso nacional, utilizando para ello el indicador participación de la masa salarial en el producto (PBI_{pm}).

En este marco, se aborda el análisis desde una doble dimensión. Por un lado, una dimensión teórica, orientada a establecer relaciones de causalidad entre un indicador (negociación) y otro (distribución de ingresos) para el período estudiado. Por el otro, una dimensión metodológica, basada en la propuesta de una herramienta que permitan establecer la intensidad de la relación entre las variables en estudio.

Así, nuestra hipótesis plantea que existe correlación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso. Para ello, se analizan 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 los convenios y acuerdos colectivos en Argentina se utilizó la base de datos del (ex) Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. Por su parte, para el estudio de la distribución funcional del ingreso, además de fuentes oficiales, se utilizaron los datos de Kennedy, Pacífico y Sánchez (2018). Finalmente, se relacionan ambas variables teórica y metodológicamente.

Resultados y discusión

1. Relación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso

1.1. Dimensión teórica

La distribución funcional del ingreso es aquella que mide cuánto de lo producido en un período determinado de tiempo queda en manos de los trabajadores y cuánto en manos de los capitalistas, y el indicador más utilizado para medirlo es la participación de la masa salarial en el producto (Graña, 2007). Esta participación de la masa salarial variará en el tiempo dependiendo de las modificaciones que sufran sus elementos condicionantes, esto es, el salario de los trabajadores, por un lado, y la jornada laboral, por el otro.

A su vez, la masa salarial se compone de otros dos elementos, los cuales mantienen una relación directa con la distribución funcional del ingreso. Estos elementos son las remuneraciones de los trabajadores y la cantidad absoluta de asalariados de un país. Así, cuando aumentan las remuneraciones o la cantidad de personas que trabajan, aumentará la participación de la masa salarial en el producto, y con ello, mejorará la distribución funcional del ingreso para ese período.

Por otro lado, el elemento jornada laboral comprende tanto las horas trabajadas como el ritmo de trabajo, es decir, su intensidad. La relación con la distribución funcional del ingreso se da aquí en un sentido inverso, en otras palabras, cuando la jornada o la intensidad de trabajo aumentan, esto producirá un aumento de la productividad y, si no se modifica el salario, aumentará la rentabilidad para los empresarios. Como consecuencia de ello, disminuirá la participación de la masa salarial en el producto, impactando negativamente en la distribución funcional del ingreso.

Restaría por determinar entonces cómo se determinan los salarios y la jornada en nuestro país. En respuesta, si bien existen mínimos legales en materia de jornada (Ley 11.544/29) o salarios (SMVM), ambos institutos se discuten, adecúan y actualizan a través de acuerdos y convenios colectivos de trabajo firmados entre los representantes sindicales y empresariales de cada sector. Consecuentemente, los condicionantes de la distribución funcional del ingreso (tiempo y salario) son, al mismo tiempo, elementos que serán discutidos y negociados entre trabajadores y empleadores en el marco de una negociación colectiva de trabajo, lo que nos permite señalar su relación desde un plano teórico.

1.2. Dimensión metodológica

En este punto, intentaremos relacionar las variables negociación y distribución para el caso argentino durante el período 1975-2015, utilizando el Coeficiente de Correlación de Pearson, el cual deberá ser interpretado en relación a los siguientes elementos:

En primer lugar, el valor de “P”, el cual establece el nivel de significancia y nos indica si la relación existente entre las variables es razonable o es fruto del azar. Para ello el valor de “p” que arroje el cociente no debe ser superior a 0.05, es decir, se establece un margen de error inferior al 5%.

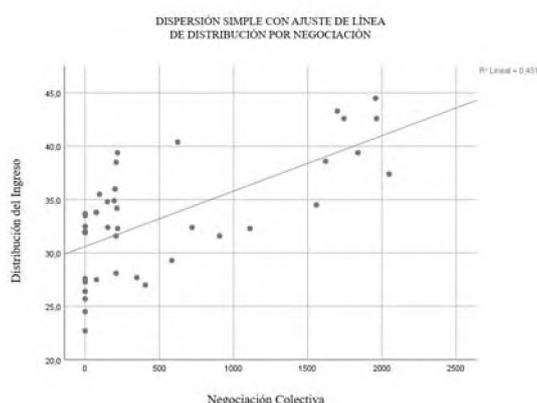
En segundo lugar, el cociente de correlación “r”, el cual nos permite calcular la intensidad de la correlación encontrada, pudiendo ser débil, moderada o fuerte dependiendo de su distancia del valor 1. Así un “r” de 0.19 nos marcará una muy baja correlación, mientras que un “r” de 0.85 será muy fuerte.

Finalmente, el R² nos permite inferir en qué porcentaje una variable (dependiente) es explicada por la otra (independiente). De este modo, si el valor de R² es igual a 0.20, significará que la primera es explicada en un 20 % por la segunda variable.

Hechas estas aclaraciones, procederemos a la aplicación del Índice de Correlación de Pearson:

Correlaciones

		Negociación Distribución	
Negociación	Correlación Pearson	de 1	,671**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	41	41
Distribución	Correlación Pearson	de ,671**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	41	41



Conclusión

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 del recorrido realizado, queda en claro que 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. En relación a los resultados arrojados por la herramienta metodológica propuesta, se podrían realizar las siguientes consideraciones:

En primer lugar, el valor de “P” de 0.00 nos permite afirmar nuestra hipótesis “existe correlación entre la negociación colectiva y la distribución funcional del ingreso. En segundo lugar, el cociente de correlación “r” calculado en 0.671, nos 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.

En tercer lugar, el R2 arroja un resultado de 0.451, de lo que se infiere que la distribución funcional del ingreso en Argentina se explica en un 45% por la existencia, cantidad y calidad de negociaciones colectivas celebradas en el período de estudio. En cuarto lugar, 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.

Por último, el estudio realizado abre las puertas a nuevos interrogantes, pudiendo indagarse próximamente sobre los distintos tipos de negociación colectiva, centralizada o descentralizada, desde un enfoque cualitativo. Asimismo, en próximos trabajos se podría extender el espacio temporal y así incluir en el estudio a lo sucedido en términos distributivos y de dialogo social durante el período 2016-2019.

Referencias bibliográficas

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

- 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*”. La Plata: Cuadernos de economía crítica. 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 – UBA. CEPED-IIE-FCE-UBA.
- Trajtemberg, D. y Pontoni, G. (2017). “*Estructura, dinámica y vigencia de los convenios colectivos de trabajo sectoriales del ámbito privado (1975-2014)*”. Buenos Aires: Estudios del Trabajo N° 54.

Filiación

Integrantes del Proyecto Especial de Investigación (PEI) de la Facultad de Derecho, Cs. Sociales y Políticas de la U.N.NE., denominado: “Desafíos Actuales del Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social”; aprobado por Res. N° 267 C.D./2017; período de vigencia: 2018-2021. Director: César A. Vallejos Tressens; Subdirector: Juan Carlos Díaz.