



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



# Un estudio cuantitativo acerca del poder económico de los sindicatos en el sector manufacturero argentino

Montuschi, Luisa

1975

Cita APA: Montuschi, L. (1975). Un estudio cuantitativo acerca del poder económico de los sindicatos en el sector manufacturero argentino. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.  
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

U. 2151  
**M4 LUISA MONTUSCHI**

Col 1501  
1054

**TESIS**

**DOCTORAL**

**1975**

ORIGINAL

1501  
1057

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES  
Facultad de Ciencias Económicas

TESIS DOCTORAL

UN ESTUDIO CUANTITATIVO ACERCA DEL PODER ECONOMICO DE LOS  
SINDICATOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO ARGENTINO 1950-1965



LUISA MONTUSCHI

Reg. N° 2330

Buenos Aires  
1975

CATALOGADO

## INDICE GENERAL

### PARTE I

#### El poder económico de los sindicatos

1.1	Concepto de "poder" y "poder económico".	1.1
1.2	Concepto de "poder" y "poder económico" sindical.	1.9
1.3	Etapas en la evolución de los movimientos sindicales y manifestaciones del poder sindical.	1.17
1.4	El mercado de trabajo, la teoría de la negociación y los instrumentos del poder.	1.22
1.5	Modelos de negociación.	1.28
1.6	El estancamiento de la economía laboral.	1.33
1.7	Intentos de medición del poder sindical y estimación de sus efectos sobre el mercado de trabajo.	1.35
1.7.1.	Phillips.	1.35
1.7.2.	Lipsev.	1.37
1.7.3	Dicks-Mireaux y Dow.	1.39
1.7.4	Klein y Ball.	1.40
1.7.5	Hines.	1.42

### PARTE II

#### El poder de los sindicatos en el sector manufacturero argentino: 1950-1965

2.1	El desarrollo de la industria manufacturera argentina.	2.1
2.2	Evolución de las remuneraciones y la productividad. Un ordenamiento de las ramas industriales.	2.6
2.3	La sindicalización y el poder económico sindical: un análisis de sección transversal.	2.14
2.4	Salarios, costo de vida y productividad: un análisis histórico del comportamiento sindical.	2.20
2.5	El poder compensador.	2.33
2.5.1	La concentración industrial en la Argentina.	2.34
2.6	¿Poder económico sindical?	2.48

	<u>Anexo Parte II - Cuadros Estadísticos y Resultados.</u>	2.54
--	--	------

#### Referencias Bibliográficas

PARTE I1.1 Concepto de "poder" y "poder económico".

Toda referencia a las cuestiones de poder plantea de inmediato fundamentales e ineludibles problemas de índole metodológica, referidos al carácter teórico del concepto "poder". Por esta razón, resulta indispensable una elucidación previa del significado de este término que no resulta posible por una mera traducción o referencia a términos observables. Puesto que la discusión, respecto del carácter de los términos teóricos, que se inició en el Círculo de Viena aun perdura en nuestros días y no resulta posible adherirse a lo postulado por alguna de las partes en conflicto sin exponerse a los demoledores ataques de los contrarios, trataremos de adecuar nuestra presentación a los principios que parecen ser menos discutidos <sup>1/</sup>.

Aunque no es nuestro propósito adherirnos a las concepciones del positivismo lógico y no nos proponemos plantear una defensa del criterio empirista del significado, nos resulta clara la necesidad de enfatizar el hecho de que es indispensable que todo científico entienda claramente el significado de los términos que utiliza en sus teoría y, al no poder referir algunos términos a observables, el problema queda planteado sea cual fuere la posición epistemológica en la que uno se haya enrolado.

En la actualidad existe una crisis respecto de tesis tradicionalmente

---

<sup>1/</sup>. De la extensa y fundamental bibliografía respecto de este problema, seleccionamos como más representativos a los siguientes autores:  
Carnap, R., /6/, /7/ y /72/. Achinstein, P., /2/. Hanson, N.R., /88/.  
Putnam, H., /113/. Feyerabend, P.K., /80/ y /81/.

aceptadas como indiscutibles por el empirismo lógico:

- a) la existencia de un lenguaje de observación pura,
- b) la necesidad ineludible de recurrir a la experiencia sensible como base de toda teoría científica fáctica,
- c) la distinción entre términos teóricos y términos observacionales basada en el criterio de dependencia directa de determinada teoría para los primeros y en la observación sensible para los segundos.

El problema se ve agudizado respecto del punto c), por cuanto se plantea actualmente la cuestión de la contextualidad de todo término en el marco de una teoría específica. El positivismo reconoce el carácter contextual del significado de los términos teóricos y su dependencia de los principios de la teoría a la cual pertenecen <sup>1/</sup>. Los términos teóricos no son neutrales y resulta imposible un significado absoluto de los mismos. De ahí el intento de relacionarlos con términos privilegiados cuyo significado tenga un carácter absoluto e independiente de toda teoría: los términos observacionales. Sin embargo, recientemente, esta posición ha entrado en crisis al extremarse el carácter contextual hasta los llamados términos observacionales. Esto ha sido sostenido por Paul Feyerabend <sup>2/</sup>, quien argumenta que todos los términos descriptivos de una teoría científica son tales que su significado depende de los principios de dicha teoría, con lo cual se plantean serias dificultades respecto de la commensurabilidad de términos y de la incompatibilidad de teorías.

En la actualidad el problema parece tratar de resolverse con cierto crudo pragmatismo fundado en propuestas de tipo conductista <sup>3/</sup> que plantean algunos principios operativos relacionados con el quehacer científico. El científico y el investigador demostrarán en su tarea y en el manejo de los términos teóricos si conocen su significado y los hechos que deben tomar en cuenta para poner a prueba las hipótesis de las teorías donde aparecen tales términos.

---

<sup>1/</sup> Cf. Carnap, R., /72/.

<sup>2/</sup> Cf. Feyerabend, P.K., /81/.

<sup>3/</sup> Cf. Achinstein, P., /2/ y Putnam, H., Op. Cit. /113/.

Se diluye así la necesidad de referir los términos teóricos a términos observacionales, ya sea porque se acepta la tesis de no existencia de observacionales puros, o porque se extiende la dependencia contextual a todos los términos descriptivos de una teoría. De acuerdo con algunos autores, el significado de los términos científicos se aprenderá de la misma manera en que se aprende el lenguaje común, por definiciones lexicográficas o percibiendo el uso que la comunidad hace del término y el contexto en que el mismo viene utilizado <sup>1/</sup>.

Sin embargo, más allá de toda la discusión brevemente esbozada, rescata-mos como indiscutible la cuestión de la contextualidad de los términos teóricos. Es así que al considerar el término "poder" que aquí nos ocupa, debere-mos enfocar críticamente los significados que se le han asignado y delimitar cuidadosamente el contexto en el cual aparecen, para no aceptar en forma indiscriminada definiciones del término y aplicarlas a usos ajenos al contexto en el cual originariamente fueron planteadas. Es por ello que parece crítica-ble y peligroso adherir a una propuesta como la formulada por Cartwright, quien aspira a una concepción unitaria del término "poder", utilizable en las diferentes disciplinas de las ciencias sociales <sup>2/</sup>. Por esta razón entendemos que se impone una elucidación o reconstrucción del término, como paso indis-pensable previo a todo intento de insertar tal concepto en el contexto de las leyes y principios de la ciencia económica.

En nuestro análisis podemos partir de una definición tan general como la dada por Bertrand Russell, quien entiende por poder toda producción de efectos pretendidos <sup>3/</sup>, o, como alternativa, podemos tomar como punto de partida la acepción que se le asigna al término en el lenguaje común. En este sentido pareciera habitual entenderse por poder a la capacidad de un sujeto de llevar adelante su voluntad, sobreimponiéndose a toda resistencia externa originada en la voluntad de otro u otros sujetos <sup>4/</sup>. Esa capacidad de influenciar volun-tades externas puede darse:

---

<sup>1/</sup> Putnam adhiere a la posición antiplatónica de que no existe una diferencia de clase entre el conocimiento vulgar (doxa) y el conocimiento científico (epísteme), y sostiene que hay continuidad entre ambos tipos de conocimiento.

<sup>2/</sup> Cf. Cartwright, D., /10/.

<sup>3/</sup> Russell, B., /57/.

<sup>4/</sup> Pen, J., /50/.

- a) por medio de poder físico directo sobre los individuos,
- b) por medio de recompensas o castigos,
- c) por influencia de opinión.

A grandes rasgos ya tenemos delineados algunos de los elementos que parecieran inherentes a la noción de poder. Pero, se impone un mayor refinamiento de un concepto que es esencial en la teoría política <sup>1/</sup>, en la sociología y en la psicología social, y que aquí pretendemos introducir en la ciencia económica como indispensable para comprender la naturaleza de las relaciones económicas que se plantean entre grupos e individuos.

Resulta paradójico que los teorizantes de la política, desde Aristóteles a Maquiavelo, no hayan considerado necesario proponer una definición explícita de un término clave en sus desarrollos teóricos. Tradicionalmente se vinculaba el término "poder" a los conceptos de "estado", "autoridad" e "influencia", pero tal vez se lo consideraba tan obvio y accesible al sentido común que no se requería una reconstrucción rigurosa del mismo. Es posible que la primera definición que se encuentra en la literatura haya sido la dada por Max Weber <sup>2/</sup>, quien define poder como la probabilidad de que en una relación social una de las partes intervinientes se encuentre en posición de llevar adelante su voluntad a pesar de resistencias y sin tener en cuenta las bases sobre las cuales se apoya tal probabilidad. Como puede apreciarse, esta definición es sociológicamente omnicomprensiva, pues tanto puede referirse al uso del poder por parte del Estado, como por parte de los individuos. Sin embargo, Weber estaba interesado fundamentalmente en el ejercicio del poder por parte del Estado, y recién fueron sus seguidores, en especial la escuela de Chicago en los Estados Unidos, quienes ampliaron el alcance de sus estudios para incluir en el concepto de poder una amplia categoría de relaciones humanas.

Cabe notar que, en la moderna ciencia social, el poder se define como una relación y no como una propiedad. Plantearemos dos de las definiciones relacionales más representativas que se han dado en el campo de la ciencia política, para luego formular un paradigma del poder que sintetice los elementos comunes necesarios para nuestro objetivo final: una definición del término "poder" específicamente aplicable a las relaciones económicas.

---

<sup>1/</sup> Según Lasswell, H. y Kaplan, A., /34/ "la ciencia política como disciplina empírica es el estudio de la formación y la participación en el poder".

<sup>2/</sup> Cf. Weber, M., /66/.

Robert Dahl define a las relaciones de poder como el subconjunto de relaciones entre las unidades sociales, tal que, la conducta de una o más unidades, denominadas unidades respondientes o dependientes R, depende en algunas circunstancias de la conducta de otras unidades, llamadas unidades de control C <sup>1/</sup>.

A pesar de que la mayoría de los autores utilizan como sinónimos los términos "influencia" y "poder", Lasswell y Kaplan <sup>2/</sup>, considerados clásicos en el género, establecen una diferenciación entre ambos, de modo tal que su análisis de poder se limita a un subconjunto más pequeño de relaciones, que quedan definidas cuando se espera que severas sanciones sean utilizadas para sostener una política contra fuerzas opuestas. De acuerdo con estos autores "poder" es la participación en la toma de decisiones. C tiene poder sobre R respecto de los valores K, si C participa en la toma de decisiones que afectan las políticas K de R. Puesto que entienden por decisión a una política que implica severas sanciones <sup>3/</sup>, podemos apreciar que esta amenaza de sanciones se convierte en el elemento que diferencia el concepto de poder del de influencia. En el ejercicio de la influencia se afectarán las políticas de otros sin recurrir al ejercicio de amenaza alguna.

Con los elementos familiares o comunes a nuestra disposición, intentaremos formular ahora el paradigma del poder que nos habíamos propuesto y que tiene como objetivo clarificar las características inmediatas y básicas de toda relación de poder. Así diremos: "C por su poder sobre R alcanza exitosamente un resultado pretendido K. Lo logra induciendo a R a llevar a cabo la acción r que R no habría realizado de no mediar el deseo de C de que lo hiciera. Aunque R fuese relictante en la ejecución de la acción propuesta, C tiene medios para obligarlo a llevarla a cabo". Veamos qué elementos, presentes en una relación de poder, nos permite aislar la formulación del paradigma:

- a) la intención manifiesta de ejercer el poder,
- b) el resultado exitoso de tal intención,
- c) una relación entre al menos dos personas,

---

<sup>1/</sup> Cf. Dahl, R., /75/.

<sup>2/</sup> Cf. Lasswell, H. y Kaplan, A. , /34/.

<sup>3/</sup> Estas sanciones se esperan usar o se usan de hecho para sostener dicha política contra la oposición que pudiera presentarse.

- d) la iniciación intencional de las acciones de la unidad respondiente originada en el estímulo de la unidad de control,
- e) la resistencia o conflicto de intereses que se suscita en la relación y que la unidad de control supera exitosamente.

En algunos casos, ciertos autores, especialmente en el campo de la psicología social, suelen identificar la relación de poder con una relación de tipo causal. Se argumenta que la expresión "C tiene poder sobre R" equivale a decir "la conducta de C causa la conducta de R". No aceptamos esta posición por ambigua y poco operativa. Son conocidos los problemas que se presentan cuando se trata de eliminar las relaciones causales espúreas y aun en el mismo hecho de poder identificar una relación causal cuando la misma tiene muchos eslabones intermedios. Todas estas dificultades se trasladarían a las relaciones de poder. Creemos que un análisis más completo del problema consiste en aceptar la diferenciación entre los conceptos de "influencia" y "poder" y relacionar esta diferenciación con el hecho de "tener poder" y el "hecho de ejercer el poder". Esto nos permite identificar dos subconjuntos distintos de relaciones de poder. Así diremos que la unidad de control C tiene poder o influencia sobre la unidad respondiente R, cuando tiene una potencialidad generalizada tal que permite que, sin haberse producido manifestación externa alguna, R le impute determinada y supuesta intención y adecue su conducta a la misma. En este caso el estudioso sólo necesita limitarse a las percepciones que R tiene de las supuestas intenciones de C. Casi todos los elementos de nuestro paradigma están ausentes en este tipo de relación. Por el contrario, hablaremos de ejercicio del poder cuando C manifiesta la intención de actuar de determinada manera, y ello da origen a las consiguientes acciones por parte de R, que habrán de traducirse en el resultado esperado por C. Este caso se corresponde exactamente con el considerado en nuestro paradigma del poder y es el más frecuentemente utilizado en las discusiones y análisis del tema. Nótese, no obstante, que siempre el ejercicio del poder debe estar basado en la existencia previa de influencia o tenencia de poder.

Según Dahl <sup>1/</sup>, en toda relación de poder podemos distinguir una serie de elementos constitutivos. Resulta conveniente explicitarlos, por cuanto

---

<sup>1/</sup> Cf. Dahl, R., /75/.

las características diferenciales con que se presentan en cada relación, permite efectuar una clasificación de los distintos tipos de poder. Así tendremos:

- 1) La base del poder, o sea los recursos que C utiliza para influenciar la conducta de R (bienes económicos, ordenamientos y normas legales, fuerza física, fuerzas militares, prestigio personal y social, etc.).
- 2) Los medios del poder, o sea las acciones específicas que C lleva a cabo para hacer uso de los recursos que constituyen la base de su poder (órdenes, promesas, amenazas, ruegos, llamamientos públicos, etc.).
- 3) El alcance del poder, es decir, el conjunto específico de acciones de R que los medios de C pueden lograr.
- 4) La cantidad de poder, definida por el incremento en la probabilidad de que R lleve a cabo determinada acción, originada en el uso de los medios de poder de C.

Para el caso en que C tenga poder sobre varias unidades dependientes  $R_1, R_2, \dots, R_n$ , se agrega un elemento adicional,

- 5) La extensión del poder de C, definida como el conjunto de unidades  $R_i$ .

Esta tipificación de los elementos de toda relación de poder permite proponer la siguiente clasificación del poder no económico <sup>1/</sup>:

- a) Poder físico: la base del poder está dada por la fuerza bruta y los medios serán el uso de amenazas y la coerción directa.
- b) Poder personal: se basa en la ascendencia de tipo personal. Es similar al concepto de influencia, pero no es idéntico, pues puede darse una manifestación expresa de intención por parte de C.
- c) Poder social: similar al poder personal se basa en el respeto por la posición social de C.
- d) Poder administrativo y organizativo: su base está dada por un conjunto de normas o reglas de organizaciones o cuerpos administrativos (sociedades, empresas, asociaciones civiles, clubes, etc) a las cuales R adhiere voluntariamente.
- e) Poder del Estado: se basa en la Constitución y normas de derecho público apoyadas por las fuerzas militares y policiales que aseguran el cumplimiento de las acciones de R.
- f) Poder legal: se basa sobre el poder del Estado y normas de derecho privado y se ejerce a través de medios similares al anterior.

---

<sup>1/</sup> Cf. Pen, J., /50/.

g) Poder político: su base es la organización política de los estados. En los sistemas democráticos es ejercido por los ciudadanos respecto del Estado y por medio del voto.

La clasificación anterior, como puede apreciarse, corresponde a formas de poder no económico y nuestro propósito es justamente definir este último y diferenciarlo de los anteriores. El primer paso en el intento de elucidar el concepto de "poder económico" será destacar que el tipo de relación establecida entre C y R será una relación de tipo económico. El poder económico se origina en relaciones económicas que se dan en el proceso de producción y distribución de bienes y servicios que sirven para satisfacer las necesidades humanas. Puesto que dichos bienes son escasos, si una unidad C posee bienes y/o servicios que la unidad R desea, R dependerá de C para la satisfacción de sus necesidades o, en otras palabras, C tiene poder económico sobre R y ejercerá el mismo obligando a R a la ejecución de acciones que C no habría llevado a cabo de no darse la situación descripta. De no cumplir R con el curso de acción esperado por C, esta la sancionará no entregándole los bienes y servicios escasos que ésta necesita.

El poder económico se basa en el poder legal y en el poder del Estado que implementan el marco institucional y las condiciones bajo las cuales C puede negarse a entregar a R los bienes que esta necesita. Por supuesto, la base de todo está en el poder político, pues el electorado, por medio del voto, puede introducir cambios drásticos y fundamentales en dicho marco institucional.

En las relaciones económicas pueden darse situaciones de poder bilateral, o sea situaciones en que ambas unidades actúan, una respecto de otra, como unidad de control y unidad dependiente, en forma simultánea. La situación puede derivar en un balance de poder, con la necesaria intervención de una tercera parte para solucionar el conflicto que se suscitaría. Pero, en este tipo de situaciones particulares, lo más importante resulta encontrar maneras posibles de llevar a cabo una medición del poder relativo de cada parte que interviene en la relación <sup>1/</sup>.

---

<sup>1/</sup> No consideraremos los casos, interesantes en otro contexto, de la medición del poder comparativo de unidades de control distintas respecto de una misma unidad dependiente, Cf. Dahl, R., /75/ y Cartwright, D., /10/.

El criterio de medición generalmente utilizado en este tipo de problemas toma en cuenta los costos de C y de R en la medición del poder de C <sup>1/</sup>. De acuerdo con Harsanyi toda medida aceptable del poder de C debe necesariamente incluir:

- a) El costo de oportunidad que C debe enfrentar en su intento de influenciar a R. Este costo de oportunidad se denomina "costo del poder de C".
- b) El costo de oportunidad en que incurre R al negarse a un acuerdo con C, que se llamará "fuerza del poder de C sobre R".

La relación que se da entre ambos costos, indicará cual de las dos partes tiene mayor poder económico en la relación bilateral establecida. Si la relación es igual a uno estamos ante una situación de balance de poder.

## 1.2 Concepto de "poder" y "poder económico" sindical

Una vez establecido con claridad lo que se entiende por "poder" y "poder económico", no aparece sin embargo posible una inmediata extensión de dichos conceptos a la actividad de las organizaciones sindicales. Un sinnúmero de cuestiones se plantean y dos son prioritarias a cualquier ulterior consideración, a pesar de que su parente obviedad podría inducir a descartar su tratamiento por considerarlas inmediatas al sentido común. ¿Qué es lo que se entiende por un "sindicato" y cuáles son los objetivos que guían su accionar?

Una recorrida por los distintos autores interesados en temas laborales nos deja un profundo escepticismo respecto de la univocidad del término "sindicato". Este término ha sido utilizado para designar una amplia gama de organizaciones cuyos objetivos, métodos, estrategias y estructuras no sólo han diferido sustancialmente, sino que, en algunos casos, pueden haber sido contrapuestos. Es por ello que, para cada caso particular, corresponderá una dimensión distinta del concepto de poder. La previa elucidación del sentido y objetivos que se les asigna a los sindicatos de los sistemas capitalistas aparece como ineludible. Conviene aclarar que se está muy lejos de una unanimidad de criterios y que,

---

<sup>1/</sup> Cf. Harsanyi, J.C., /90/.

con frecuencia, se han confundido los aspectos positivos del problema con juicios de valor acerca de lo que se esperaba o deseaba que tales instituciones fueran.

Se observa que, en general, el sentido, papel y funciones que le corresponden a un sindicato varían de acuerdo con el régimen político y el estado de desarrollo del país en el cual le toca actuar. Se trata, no obstante, de rescatar aquellos rasgos definitorios comunes que, con independencia de situaciones particulares, permitan identificar inequívocamente a las organizaciones sindicales. Es por ello que corresponde dejar de lado dos posiciones extremas y contrapuestas que revisten el carácter de proposiciones normativas acerca del rol de los sindicatos, sin que la evidencia empírica haya corroborado su correspondencia con la realidad de los movimientos laborales.

Tenemos en primer lugar la posición sustentada por Marx y sus seguidores ortodoxos <sup>1/</sup> quienes entienden que una teoría de los movimientos laborales forma parte de la teoría general del capitalismo. El modo de producción capitalista, que destruye las formas feudales, da origen a un proletariado industrial que está obligado a vender su trabajo en un mercado "libre" a cambio de un salario de subsistencia. Mientras tanto, el capitalista se apropia de la plusvalía creada por el factor trabajo, gracias a que el sistema permite el mantenimiento de un "ejército industrial de reserva". Marx <sup>2/</sup> consideraba que los sindicatos, aun en estado embrionario en la época en que él vivió, debían actuar como centros organizadores para proporcionar entrenamiento a la clase trabajadora. Si la única fuerza social de los trabajadores asalariados es su fuerza numérica, el sindicato debe actuar como una escuela de solidaridad y socialismo que tienda a eliminar o restringir la competencia que constituye un serio obstáculo al ejercicio de esa fuerza. Esa escuela serviría al proletariado co-

---

<sup>1/</sup> Cf. Lozovsky, A., /38'/ y Lenin, V.I., /35/.

<sup>2/</sup> Marx fue el autor de la resolución acerca de la cuestión del pasado, presente y futuro de los sindicatos adoptada por el Congreso de Ginebra de la Primera Internacional.

mo entrenamiento para la real lucha de clases que, inevitablemente, debería sobrevenir. Sin embargo, Marx observó que en la realidad y dentro del sistema capitalista los sindicatos estaban atados a las leyes que regían dicho sistema y no cuestionaban la existencia de una sociedad de clases, sino que, en verdad, constituían una expresión de esa misma sociedad. Es por ello que los sindicatos difícilmente podrían actuar como vehículos para socializar a una sociedad a la cual no pretenden transformar sino tan sólo negociar con ella. El verdadero camino al socialismo se encontraría en los movimientos políticos revolucionarios los que, dirigidos por intelectuales burgueses que hubiesen superado su propia clase de origen, podrían proveer la indispensable teoría del socialismo necesaria para avanzar más allá de las inevitables limitaciones del accionar sindical.

El segundo punto de vista cuestionable acerca del rol de los sindicatos proviene de la derecha y puede ser sintetizado en la expresión "el sindicalismo responsable" <sup>1/</sup>. Esta posición supone que el sindicalismo debe actuar como una suerte de fuerza policial industrial que mantiene tranquilos a los trabajadores y a la industria trabajando sin interferencias.

Con respecto al punto de vista marxista, ya a fines del siglo XIX, dos influyentes socialistas británicos, Sidney y Beatrice Webb <sup>2/</sup>, aceptando la teoría marxista acerca del origen de la clase trabajadora asalariada reconocieron, no obstante, que el rol que les correspondía a los sindicatos era más limitado que el que Marx pretendió asignarles. Estos autores vieron que el propósito de estas organizaciones era mantener o mejorar las condiciones de la vida laboral de los asalariados y actuar como instrumentos para extender la democracia política, industrial y social en el mundo del trabajo y en todo el sistema económico. Los sindicatos tratarían de alcanzar sus fines mediante una serie de reglas que se impondrían a través de seguros mutuos, negociaciones colectivas y disposiciones legales. En la obra de los Webb aparecían ya delineados los rasgos fundamentales que han caracterizado la actividad sindical: la unión para obtener mejoras imposibles de alcanzar a través de la actuación individual de cada trabajador. Esta actividad resultaría independiente de los

---

<sup>1/</sup> Cf. Shanks, M., /60/.

<sup>2/</sup> Cf. Webb, Sidney y Beatrice, /65/.

puntos de vista políticos particulares, aunque, ocasionalmente, el sindicato podría, por decisión mayoritaria de sus afiliados, decidir el apoyo a determinado partido político en caso de entenderse que tal actitud pudiese facilitar el logro de sus objetivos principales. Se observa, además, que esta acción limitada de los sindicatos ha dado realmente origen a transformaciones en los sistemas económicos y sociales en que les ha tocado actuar. Pero, estos cambios han sido reformistas y no revolucionarios tal como era la pretensión de los teóricos marxistas.

En cuanto al punto de vista de la derecha, resulta obvia su inaceptabilidad. De actuar de la manera propuesta, los líderes sindicales estarían traicionando las responsabilidades de su cargo y el mandato de sus representados.

Para identificar las reales funciones y objetivos de los sindicatos entendemos que resulta conveniente el procedimiento sugerido por A. Flanders <sup>1/</sup> de inferir lo que los sindicatos son de la observación de lo que hacen. El comportamiento sindical revela una constante, aplicable a todos los sindicatos a lo largo de la mayor parte de su desarrollo histórico: la negociación colectiva como la principal de sus actividades. Al parecer, cuando la negociación colectiva libre se vuelve posible, los sindicatos se apartan de la senda revolucionaria y devienen instituciones pragmáticas interesadas especialmente en las condiciones de trabajo de sus afiliados <sup>2/</sup>. A través de la negociación colectiva se fijan las reglas a las cuales hacían referencia los Webb y que regirán las relaciones entre asalariados y empleadores. De esta manera, el objetivo que persiguen los sindicatos a través de su acción en la negociación colectiva es la regulación y el control. Regulación y control a llevarse a cabo sobre los salarios y otras condiciones de la vida laboral.

Es entonces en la actividad de la negociación colectiva donde debe ponerse de manifiesto el poder que poseen los sindicatos. Pero, si el sindicato actúa como unidad de control, ¿cuál sería la correlativa unidad dependiente? Responder a esto nos exige un ulterior análisis de las organizaciones sindicales.

---

<sup>1/</sup> Cf. Flanders, A., /20/.

<sup>2/</sup> Kerr, C., Dunlop, J.T., Harbison, F. y Myers, C., /30/ piensan que se tenderá a este tipo de organizaciones en sociedades con una importante clase media, con estructuras más estables que en otro tipo de sociedades.

En la vida sindical podemos reconocer por lo menos tres tipos de relaciones de poder:

- 1) La relación entre sindicato y empleadores.
- 2) La relación entre los dirigentes sindicales y las bases.
- 3) La relación entre el sindicato y el Estado.

El conjunto de estas relaciones configuran el concepto general amplio de poder sindical. El subconjunto de las relaciones 1) y 2) corresponden al poder económico sindical y se ponen en evidencia en el curso del proceso de negociación colectiva. El subconjunto de relaciones 3) configuran el poder político de las organizaciones sindicales las que, por vía directa o por medio de sus representantes en el gobierno, pueden presionar a éste para lograr la promulgación de normas legales en defensa de los intereses de la clase asalariada. En este último caso, y en forma indirecta, los empleadores se convertirían en unidades dependientes al asumir la relación un carácter transitivo, debido a que se verían obligados al cumplimiento de las normas legales por el ejercicio del poder del Estado y del poder legal.

En cuanto a las relaciones de poder económico, diremos que las relaciones de tipo 1) constituyen las relaciones principales o primarias y las relaciones de tipo 2) las de carácter secundario. Las relaciones entre el sindicato y los empleadores se formalizan en el proceso de negociación colectiva y constituyen relaciones de tipo bilateral, por cuanto, mediante el ejercicio del poder por parte del sindicato, se pretende limitar el poder que por su lado poseen los empleadores, a la vez que limitar la dependencia de los asalariados de las fluctuaciones del mercado y de la arbitrariedad de los empresarios <sup>1/</sup>.

Como consecuencia del proceso de negociación colectiva se plantean una serie de relaciones entre los dirigentes y las bases del sindicato, por cuanto los primeros obligan a los últimos a respetar las normas y disposiciones homologadas en el acuerdo con los empleadores. Si bien estas relaciones son secundarias respecto de las principales entre empleadores y sindicatos, en cierto modo condicionan a estas últimas. En efecto, la base, los medios y el alcance del poder que el sindicato puede exhibir en su relación con los empleadores dependerán de la posibilidad que tenga de obligar a sus miembros al acatamiento de sus decisiones. Un sindicato puede ser considerado una mezcla de movimien-

---

<sup>1/</sup> Cf. Flanders, A., /20/.

to y organización. Como movimiento implica una comunidad de propósitos, ideas y sentimientos que, aun en forma inconsciente, ejerce influencia sobre los pensamientos y acciones de los hombres que con él se identifican <sup>1/</sup>. Como organización, el sindicato debe contar con los medios que aseguren que sus afiliados respeten las resoluciones que se adopten. Estos medios están dados por las sanciones que se aplican a los infractores y pareciera que la unidad y poder de la organización depende fundamentalmente de la fuerza y severidad de dichas sanciones más bien que del llamado a la solidaridad y comunidad de objetivos de sus miembros. Para asegurarse una vida sostenida y permanente, no sujeta a los avatares de la evolución de los sistemas sociales, los sindicatos deben convertirse en organizaciones, pero deben asimismo mantener vivo el espíritu del movimiento que los originó, sin el cual no tardarían en convertirse en agrupaciones de tipo cuasi-comercial.

Al referirnos al "poder económico" sindical entenderemos pues relaciones de tipo 1) entre sindicato y empleadores. Al tratarse de relaciones de tipo bilateral en ellas se plantea una contraposición de intereses donde cada parte asume en forma simultánea el rol de unidad de control y unidad dependiente respecto de la parte contraria. Puesto que, salvo en casos particulares, el proceso de negociación arriba a un resultado determinado sin que se haga necesaria la intervención de una tercera parte arbitradora, el núcleo central de la cuestión reside en determinar a quien favorece el balance de poder, o sea efectuar una medición del poder relativo de cada parte interviniente en la relación bilateral.

Como luego veremos, en la teoría de la negociación las propuestas de medición del poder relativo de cada parte descansan sobre el concepto de costo de oportunidad ya mencionado. No obstante, a los efectos prácticos, tal medida no resulta operativa debido a las dificultades que su estimación presenta, lo cual lleva a la búsqueda de criterios alternativos. En el proceso de negociación colectiva, lo que suele discutirse son las condiciones que rigen la totalidad de la vida laboral. Entre estas condiciones ocupan lugar destacadísimo las tasas salariales. Aparecería por lo tanto justificado el criterio habitualmente aceptado de medir el poder económico del sindicato por el resultado visible del ejercicio de tal poder en el proceso de la negociación. Poder económico sindical se identificaría así

---

<sup>1/</sup> Cf. Cole, G.D.H., /13/.

con poder para lograr incrementos salariales <sup>1/</sup>. Obviamente, este criterio debe ser calificado pues, en teoría, resulta posible obtener aumentos en las tasas salariales aun en mercados no sindicalizados. Es razonable aceptar que la demanda de mano de obra del mercado constituye siempre un límite a los resultados que se pueden obtener en un proceso de negociación y que, por el contrario, las condiciones de oferta no imponen una restricción al problema <sup>2/</sup>. Bajo estos supuestos, el poder relativo de cada parte permitirá obtener un resultado cierto dentro de la zona de indeterminación. Si el balance de poder es favorable al sindicato, ese resultado será superior al que se hubiera obtenido en un mercado no sindicalizado. Puesto que, bajo condiciones de demanda creciente es siempre posible obtener aumentos salariales aun en ausencia de ejercicio de poder por parte de los sindicatos, es indispensable conocer la evolución de esa demanda para no incurrir en falsas interpretaciones de los resultados del mercado y atribuir al sindicato lo que el mercado hubiera otorgado de todas maneras, aun en caso de no existir la organización sindical. En definitiva, nuestro criterio consiste en identificar el poder económico sindical con el "poder para influenciar las tasas salariales por encima de los niveles obtenibles en un mercado de trabajo no sindicalizado". Algunos autores critican el criterio de tomar la evolución de las tasas salariales como indicador adecuado del poder sindical, toda vez que consideran que dicho poder no siempre es utilizado para lograr incrementos en los salarios <sup>3/</sup>. La idea se basa en una distinción entre el poder real o potencial y el poder ejercido por el sindicato y se supone que muy raras veces se ejerce la totalidad del poder real en la búsqueda de mayores salarios. Se entiende que, por lo menos en materia salarial, los sindicatos no "optimizan", sino tan sólo "satisfacen" las aspiraciones de sus afiliados y no tratan de obtener todo lo que podrían lograr por un uso pleno de su poder. Parte del poder es mantenido en reserva, con lo cual el sindicato se hallará en mejores condiciones para alcanzar otros objetivos extrasalariales y para enfren

---

<sup>1/</sup> G.S. Becker /70/ define como medida del poder del sindicato sobre los salarios a la razón entre la tasa de salarios resultante de la negociación y la tasa de equilibrio competitivo.

<sup>2/</sup> En general los sindicatos no han demostrado preocupación por el efecto que sobre el nivel de empleo puede tener la fijación de determinadas tasas salariales. Cf. Ross, A.M., /55/, Schultz, G.P. y Myers, C.A. /120/.

<sup>3/</sup> Cf. Reder, M.W., /114/.

tar sucesivas negociaciones. En general, se supone que esta posición conservadora es más fácil de mantener en situaciones de pleno empleo y expansión económica. En cambio, en los períodos de depresión, el sindicato se vería obligado a un uso más pleno de su poder a fin de evitar caídas en los salarios de sus afiliados. Resulta, no obstante, claro que este tipo de situaciones afectará a todo el sector industrial y que de ellas no deberían emerger diferencias intersectoriales relevantes, no atribuibles a la intervención sindical. Por otro lado, una vez conocida la evolución de las respectivas demandas sectoriales, todo incremento de salarios, no justificado por el crecimiento de la correspondiente demanda, se deberá ineludiblemente al ejercicio del poder del sindicato. Es posible que el poder ejercido difiera del poder potencial, pero parece bastante obvio que deberá existir cierta relación de proporcionalidad entre ambos.

Existe, sin embargo, un caso en el cual el poder potencial del sindicato puede no guardar relación con el poder ejercido y con la tasa salarial resultante de tal ejercicio. Este caso se refiere a la conocida hipótesis de Marshall-Friedman acerca de la elasticidad de la demanda derivada<sup>1/</sup>. De acuerdo con esta hipótesis, la demanda de mano de obra será tanto más inelástica:

- a) cuanto más esencial sea la mano de obra en la producción del producto final,
- b) cuanto más inelástica sea la demanda del producto final,
- c) cuanto menor sea la razón entre el total de salarios y el costo total,
- d) cuanto más inelástica sea la oferta de los insumos complementarios.

Es claro que, de no existir interferencias, será posible obtener aumentos salariales tanto mayores cuanto más inelástica sea la demanda de mano de obra. No obstante, la inelasticidad de demanda originada en las cuatro situaciones señaladas se corresponderá con un mayor poder real del sindicato, salvo para el caso indicado en el inciso c). En efecto, si el poder del sindicato depende de las sanciones que pueda infligir a los empleadores, éstas serán tanto más severas cuanto más trabajo intensivo sea la correspondiente producción y cuanto mayor sea el número de trabajadores que pueden presionar sobre el empleador. El efecto de una huelga será tanto más severo e intenso cuanto mayor sea el número de trabajadores afectados y, por lo tanto, mayor será el poder del sindicato

---

1/ El locus classicus del argumento puede encontrarse en los Principios de Economía de A. Marshall, /44/. Véase también Hicks, J.R., /27/ y Friedman, M., /21/.

para imponer sus pretensiones a los empleadores, aunque la posibilidad de obtener incrementos salariales está siempre limitada por la elasticidad de la demanda. En este caso, resultaría que el poder ejercido no guardaría relación con el poder real ya que las tasas salariales que pueden lograrse en el proceso podrían estar por debajo de las obtenibles por otro sindicato menos poderoso pero que se enfrenta con una demanda de mano de obra menos elástica. El sindicato no puede presionar con sus demandas y sanciones más allá de un límite a partir del cual el empleador estimará más conveniente abandonar el mercado. Por otro lado, y en última instancia, cuanto mayor sea el número de trabajadores afectados por las medidas de fuerza, tanto más difícil se hará para los dirigentes mantener la solidaridad unánime de dichos trabajadores afectados por las pérdidas de salarios que deben sufrir durante el conflicto. Pero, salvo para estos casos realmente excepcionales, estimamos que resulta adecuado el criterio de medir el poder económico sindical por la variación de las tasas salariales por encima de los niveles alcanzables en mercados competitivos.

### 4.3 Estapas en la evolución de los movimientos sindicales y manifestaciones del poder sindical

El origen de los modernos movimientos laborales puede ser vinculado con los cambios sociales, políticos, económicos, y tecnológicos que han acompañado al proceso de industrialización en los diferentes países. Las naturales diferencias, generalmente de raíz ideoló-

gica, que este tema suele suscitar entre los estudiosos <sup>1/</sup>, desaparecen cuando se trata de determinar la principal función de las organizaciones sindicales, puesto que existe un acuerdo prácticamente unánime en aceptar que la misma ha sido proteger a los trabajadores de la dependencia del mercado y de la arbitrariedad de los empleadores. Sin perjuicio de ello, se hace necesario destacar que la evolución de estos movimientos ha presentado características diferenciadas acordes con las peculiaridades propias de cada sociedad. El impacto de la industrialización sobre las instituciones económicas y sociales ha sido diferente según el período y lugar en que se produjo. Esto puede comprobarse fácilmente observando las divergencias que presentan los movimientos laborales en Estados Unidos y en Europa Occidental. En el primero de los países mencionados los movimientos laborales no implican más que organizaciones orientadas al logro de objetivos de tipo económico. En cambio, en Europa Occidental el concepto de movimiento laboral es mucho más amplio ya que en él se incluyen, además de los sindicatos, a partidos políticos, organizaciones de tipo cultural y educativo, sociedades cooperativas, etc.

Tal vez uno de los enfoques más clarificadores acerca de la ubicación de

---

<sup>1/</sup> Un punto de vista sostenido por Marx, los Webb y Commons relaciona dicho origen con el modo de producción capitalista que facilitó la emergencia de una nueva clase trabajadora que, separada de la tierra por la desaparición de las relaciones feudales o desplazada de tareas artesanales, se vió obligada a vender su fuerza de trabajo, único bien que poseía, en un mercado libre a cambio de un salario. Los nuevos arreglos sociales e institucionales crearon en la nueva clase conciencia de que se enfrentaba con problemas especiales y muy diferenciados de los de las restantes clases sociales y que la mejor, y tal vez única, manera de enfrentarlos era mediante una acción mancomunada canalizada a través de organizaciones solidarias con comunidad de fines e intereses. En cambio, otros autores como S. Perlman sostienen que los sindicatos surgieron cuando, en el curso del proceso de industrialización, los trabajadores tomaron conciencia de la escasez de oportunidades de empleo. En ambos casos la divergencia es total con el punto de vista que pretende ver en las antiguas corporaciones de la Edad Media el antecedente directo de las organizaciones sindicales. La diferencia estriba, por supuesto, en el hecho de que las corporaciones constituyeran asociaciones de empleadores y no de trabajadores. Cf. Lozovsky, A., /38/, Webb, S. y B., /65/, Commons, J. R. y Asociados /14/, y Perlman, S., /51/.

Los movimientos laborales dentro de un proceso de industrialización, sea el que pretende explicar la diversidad entre los diferentes sistemas por la naturaleza del grupo que ejerció el liderazgo en el proceso de industrialización. Algunos autores reconocen cinco arquetipos que denominan "élites industrializadoras" que condicionan el proceso y determinan la naturaleza de los movimientos sindicales <sup>1/</sup>.

La primera es la "élite dinástica" que proviene de la oligarquía terrateniente o de antiguas y tradicionales órdenes militares. La sociedad resultante es paternalista y con un arraigado sentido del status <sup>2/</sup>. No son permitidos los movimientos laborales libres los que entonces se radicalizan y operan en la clandestinidad.

La "élite de los intelectuales revolucionarios", que puede ejemplificarse por las experiencias de Rusia y China Popular, orienta el proceso hacia una rápida industrialización, considerada como indispensable para promover un cambio radical en las estructuras económicas y sociales. Dentro de este marco revolucionario todo tipo de relaciones económicas, incluyendo las relaciones laborales, están subordinadas a las directivas del movimiento político orientado por la élite revolucionaria.

La "élite de los nuevos líderes nacionalistas" <sup>3/</sup> busca, en general, promover una rápida industrialización. Puesto que suelen plantearse incompatibilidades entre ese objetivo y la libertad en el accionar sindical, los movimientos laborales aparecen subordinados a los partidos políticos dominantes.

La "élite de administradores coloniales" aparece como ajena a la sociedad que se está industrializando, ya que sus intereses están ubicados en las metrópolis originarias. El proceso de independización política y económica tiende a eliminar estas élites.

<sup>1/</sup> Cf. Kerr, C., Dunlop, J.T., Harbison, F., y Myers C., /30/.

<sup>2/</sup> Ejemplos típicos de este caso lo constituyen el proceso de industrialización del Japón y de Alemania de preguerra.

<sup>3/</sup> Que podemos ejemplificar en los casos de la India y de los nuevos países independientes de Africa.

Las "élites de clase media" que conducen el proceso de industrialización suelen propiciar políticas de laissez-faire y dejar al mercado la asignación de los recursos. Las relaciones laborales que emergen de tal sistema se formalizan, usualmente, <sup>1/</sup> a través del proceso de negociación colectiva como auxiliar del mercado.

De lo anterior aparece ya como evidente el hecho de que las organizaciones sindicales diferirán en su estructura, métodos y objetivos en los países en proceso de industrialización. Las diferencias parecen concentrarse en tres características fundamentales de todo movimiento laboral <sup>2/</sup>:

- 1) La relación entre sindicatos, partidos políticos y gobierno,
- 2) La importancia de la negociación colectiva,
- 3) la estructura sindical.

Con respecto al primer punto, el rasgo distintivo entre ambos grupos de países consiste en la independencia que, en los países desarrollados, tienen los movimientos laborales respecto de los gobiernos y de los partidos políticos. Aunque pueden existir estrechas conexiones entre ellos, los sindicatos no suelen sujetarse a las decisiones de los partidos e incluso pueden llegar a plantearse serias divergencias entre ambos. En los países en vías de desarrollo no suele darse tal independencia, ni los líderes sindicales parecen inclinados a luchar por la misma. Por otro lado, los movimientos laborales constituyen una importante fracción de los partidos populares que luchan por la independencia política y económica de tales países y aparecen, por tal motivo, comprometidos con los objetivos extralaborales que se plantean. Incluso, de llegar a presentarse contradicciones entre el objetivo de rápida industrialización y las demandas de mejoras laborales, éstas suelen subordinarse al primero, imponiéndose trabas a la libre negociación colectiva <sup>3/</sup>. Además, los líderes políticos tratarán de someter a su control a los líderes sindicales ne-

<sup>1/</sup> Aunque no siempre con el total beneplácito de la élite dirigente

<sup>2/</sup> Cf. Cartter, A.M. y Marshall, F. R., /9/.

<sup>3/</sup> En este aspecto se observa un paralelismo con lo sucedido en los países desarrollados en las primeras etapas de su industrialización.

dianta concesiones o amenazas. Un estudio llevado a cabo para un amplio grupo de países en vías de desarrollo, ha demostrado que en estos países los sindicatos suelen ser organizaciones sin poder efectivo, salvo cuando hayan participado en las luchas populares por la liberación, en cuyo caso llegan a ser los representantes de los intereses de los trabajadores dentro del partido político dominante <sup>1/</sup>.

El planteo anterior nos lleva naturalmente a la conclusión de que, a diferencia de lo que sucede en los países industrializados, la negociación colectiva no constituye la función más importante de las organizaciones sindicales en los países en vías de desarrollo. Una de las razones que suelen darse para esto, es que los sindicatos no poseen un gran poder de negociación ya que, en países con un alto porcentaje de la población desocupada, no estarían en condiciones de imponer severas sanciones a los empleadores a través de huelgas y paros de tareas. Además, se argumenta que en los años de lucha política los trabajadores sienten temor de afiliarse a los sindicatos y unirse a sus demandas ante la posibilidad de perder sus empleos. Pero, sin duda, la razón principal de la poca importancia de la negociación colectiva en estos países está dada por la subordinación de todas las relaciones económicas a los objetivos nacionales de rápido crecimiento.

Finalmente, y respecto de la estructura sindical, se observa en los países en vías de desarrollo una organización sobre bases regionales que incluye trabajadores provenientes de distintas industrias y ocupaciones, a diferencia de lo que sucede en los países desarrollados donde la organización refleja los distintos tipos de mercados.

En conclusión, podemos decir que los objetivos, métodos y estructura de las organizaciones sindicales dependerán de la etapa de desarrollo de los respectivos países, que determinará asimismo el poder que tienen para influenciar los acuerdos políticos, sociales y económicos. Con el avance y el desarrollo se observa una mayor independización de los movimientos políticos y una ten-

---

<sup>1/</sup> Cf. Galenson, W., /23/

dencia a identificarse con las formas organizativas de los movimientos en los países desarrollados. En realidad, la experiencia laboral de los distintos países no aparece tan disímil cuando se consideran etapas similares en su proceso de desarrollo.

#### 1.4 El mercado de trabajo, la teoría de la negociación y los instrumentos del poder

~~El estado actual de la teoría de los salarios~~, El estado actual de la teoría de los salarios está muy lejos de ser satisfactorio. Hasta treinta años atrás era común considerar que "la teoría de la determinación de los salarios en una economía libre era simplemente un caso especial de la teoría general del valor"<sup>1/</sup>. El salario constituía el precio de la mano de obra que se fijaba en el correspondiente mercado a un nivel de equilibrio donde se igualaban la oferta y la demanda. La teoría de la productividad marginal era la que suministraba la explicación de la manera en que se determinaban los salarios. Desde el punto de vista más ortodoxo de esta teoría, sustentado por Clark<sup>2/</sup>, se sostenía que, en el largo plazo, bajo condiciones de equilibrio competitivo y con oferta fija de los factores, los salarios estaban determinados por el producto marginal de la mano de obra. Pero, y tal como lo sugiere Schumpeter en su Historia del Análisis Económico, existen tantas teorías de la productividad marginal como economistas. Ya Marshall, contemporáneo de Clark, en sus Principios de Economía sostenía que no podía interpretarse a la teoría de la productividad marginal como a una teoría de los salarios. Una teoría de los salarios debe incluir explicaciones de las fuerzas que gobiernan tanto la demanda como la oferta de trabajo. Por lo tanto, en la tradición marshalliana, la productividad marginal de trabajo determina únicamente la demanda de mano de obra y, para obtener una teoría completa de los salarios, resultaría necesario introducir supuestos adicionales respecto de la oferta. Este punto de vista más realista y menos restrictivo<sup>3/</sup> deja, no obstante, sin resolver el problema crucial de como resulta

<sup>1/</sup> Cf. Hicks, J.R. /27/.

<sup>2/</sup> Cf. Clark, J.B. /12/.

<sup>3/</sup> Resulta aplicable a todo tipo de situaciones, con o sin equilibrio, con o sin competencia perfecta, y es compatible con cualquier tipo de supuestos respecto de la oferta de trabajo.

rán en definitiva determinados los salarios en el mercado de trabajo.

A partir de los años 30, la versión más odiosa de la teoría de la productividad marginal recibió su acta de defunción definitiva al no poder ofrecer explicación alguna de los fenómenos más característicos del mercado laboral. En primer lugar, la existencia y persistencia de altas tasas de desempleo no era evidentemente compatible con el libre accionar de las fuerzas competitivas. En segundo lugar, la incidencia cada vez mayor de un sindicalismo ya institucionalizado había dado origen a la aplicación generalizada de la negociación colectiva como instrumento para la determinación de las tasas salariales en el mercado de trabajo. Fue particularmente este segundo aspecto el que introdujo una seria cuña en el conocimiento establecido en materia de salarios. El sindicalismo y la negociación colectiva no se compatibilizaban en forma demasiado armoniosa con un análisis de mercado realizado exclusivamente en términos de funciones de oferta y demanda. Con esto no se pretende excluir del análisis las condiciones objetivas del mercado, ni minimizar su influencia que puede llegar a ser el elemento dominante en el resultado de una negociación colectiva, sino integrarlas dentro de un esquema más amplio que también incluya como variables las motivaciones y el poder de los grupos que intervienen en el proceso.

La negociación colectiva difiere esencialmente del proceso que se da en un mercado competitivo. Ha sido definida como el proceso por el cual los intereses antitéticos de la oferta y la demanda, del comprador y del vendedor, son finalmente ajustados de modo tal de concluir en un acto de intercambio <sup>1/</sup>. Este también es un resultado del mercado competitivo, pero, mientras en el caso de acuerdo individual el contrato de trabajo resultante es de cumplimiento obligatorio para ambas partes que se comprometen a intercambiar trabajo por salarios, el acuerdo colectivo no obliga a nadie a comprar o vender trabajo, sólo fija los términos para eventuales transacciones y regula la competencia a través de restricciones de la oferta o la demanda <sup>2/</sup>.

Las características distintivas de la negociación colectiva son dos. En primer lugar se trata de un proceso de fijación de reglas y, en segundo lugar, plantea una relación de poder entre organizaciones <sup>3/</sup>. Es por ello que se ha dicho

---

<sup>1/</sup> Cf. Maciver, R.H. y Page, C.H., /40/.

<sup>2/</sup> Cf. Flanders, A., /82/.

<sup>3/</sup> Cf. Harbison, F., /89/.

que la función primaria de los sindicatos debe ser la organización de su poder económico. Este poder se deriva de la posesión y ejercicio colectivo de la voluntad de trabajar y se ejerce tanto en la negociación de acuerdos como en la conducción de huelgas <sup>1/</sup>. La huelga aparece entonces como un elemento fundamental en el proceso de negociación colectiva. Es el instrumento o medio a través del cual se efectivizan las sanciones que constituyen la base del poder del sindicato y se manifiesta en el rechazo colectivo de un cuerpo de trabajadores a proseguir sus tareas en las condiciones y términos preexistentes <sup>2/</sup>. Su ejercicio es lo que permite diferenciar netamente todo proceso de negociación colectiva de un resultado o acuerdo logrado a través del mercado. Por ello los salarios resultantes pueden diferir sustancialmente de los obtenibles de acuerdo con las meras condiciones de mercado, pues si bien esas condiciones pueden influir en el éxito o fracaso de la acción sindical, no serán el único elemento que lo determine.

Podemos distinguir tres intentos diferenciados con el objetivo común de lograr una "reconstrucción" de la teoría de los salarios, desarrollada dentro del esquema más amplio de un mercado sindicalizado con libre negociación colectiva <sup>3/</sup>.

- 1) El primero se centra en el problema de la naturaleza de la política salarial se guida por los sindicatos.
- 2) El segundo pone el énfasis en la naturaleza del poder de negociación.
- 3) El tercero se interesa en el proceso de negociación en sí mismo.

El primer enfoque pretende considerar la influencia de los sindicatos mediante una adaptación del análisis tradicional de la teoría de la firma y de las estructuras del mercado. Se admite entonces que se puede elucidar la cuestión de la política salarial de los sindicatos suponiendo que estos maximizan algo. Pero en este punto reside justamente la debilidad fundamental de este enfoque ya que los intentos de identificar qué es lo que maximizan los sindicatos han resultado por demás insatisfactorios <sup>4/</sup>.

---

<sup>1/</sup> Cf. Milne-Bailey, W., /47/.

<sup>2/</sup> Cf. Flanders, A., /82/.

<sup>3/</sup> Esta clasificación fue propuesta por H.M. Levinson /36/.

<sup>4/</sup> Cf. Rees, A., /54/.

Dentro de esta corriente, el punto de vista más tradicional ha sido considerar las acciones de los sindicatos en el mercado de trabajo como una variante de la conducta monopólica en el mercado de productos <sup>1/</sup>. La política salarial del sindicato constituiría así un ejercicio de monopolio bilateral, con el sindicato, considerado como el "vendedor singular" de mano de obra a la empresa, interesado tanto en la cantidad vendida como en el precio obtenido. Superficialmente existen ciertas similitudes entre la conducta sindical y la conducta de un monopsonista que parecerían justificar, en principio, la adopción de este punto de vista. En la mesa de negociación el sindicato aparece como la única voz que representa a los asalariados y fija con el empleador el precio al cual se ajustarán las futuras transacciones. El sindicato, además, es consciente de la elasticidad de la función de demanda de trabajo y sabe que la fijación de cierta tasa salarial ejercerá influencia sobre el nivel de empleo. Pero, aquí se terminan las similitudes y se plantea de inmediato la cuestión de qué representa para el sindicato la función de oferta de mano de obra. Para el mercado de productos, la curva de oferta de la empresa coincide con la curva de costo marginal de sus productos. Pero, el sindicato no tiene costos de producción de la mano de obra. La curva de oferta refleja meramente las preferencias de los trabajadores por ingreso u ocio. No es por lo tanto verosímil suponer que el sindicato orienta su política salarial en el sentido de maximizar algún tipo de excedente colectivo. Por otro lado, y aun en el caso improbable de que fuera posible superar las dificultades apuntadas, todavía nos encontraríamos sin saber de qué manera resultan determinadas las tasas salariales, por cuanto en el caso de monopolio bilateral sólo pueden llegar a conocerse los límites superior e inferior de una zona de indeterminación que recién desaparecería con el ejercicio del poder de negociación de cada parte.

La alternativa más seria a este punto de vista tradicional, fue ofrecida por Dunlop, quien, utilizando siempre una adaptación del análisis ortodoxo de la teoría de la firma, intentó desarrollar un modelo económico completo del comportamiento sindical <sup>2/</sup>. Para ello planteó un conjunto de alternativas posibles para el accionar de los sindicatos, que diferían entre sí respecto de las variables a maximizar consideradas como orientadoras de la política salarial. Salvo en el caso lí-

---

<sup>1/</sup> Cf. Ross, A.M., /55/.

<sup>2/</sup> Cf. Dunlop, J. T., /16/.

mite poco probable de que se busque maximizar simplemente la tasa de salarios, en todos los restantes casos aparece como rasgo común el hecho de que el sindicato tiene en cuenta los volúmenes de empleo asociados con cada nivel de salarios. Pero, como hace notar Ross <sup>1/</sup>, el sindicato, durante el proceso de negociación colectiva, raras veces toma en cuenta los probables niveles de empleo, por cuanto "el volumen de empleo asociado con una tasa salarial dada es impredecible antes del hecho, y el efecto de una tasa dada sobre el empleo es indescifrable después del hecho". Ross, en contra de la posición de Dunlop, plantea una teoría política de la conducta sindical en materia de salarios y argumenta que los sindicatos son esencialmente instituciones políticas que operan en un medio económico, cuyas decisiones internas sólo pueden ser comprendidas en términos políticos. Es así que el principal objetivo de los dirigentes sindicales resultaría ser, en primer lugar, el mantenimiento de la existencia de la organización y, en segundo lugar, conservar su liderazgo dentro de la misma. Para ello se trataría de conciliar las presiones y objetivos contrapuestos de los distintos grupos, siguiendo una política salarial basada en la equidad y el juego limpio más bien que en las fuerzas del mercado. En consecuencia, se negociarían términos salariales similares a los ya ganados dentro de las "órbitas de comparación coercitiva".

El saldo resultante del balance de la controversia Dunlop-Ross pone en claro que la divergencia fundamental la podemos encontrar en el énfasis que cada autor pone en las variables de tipo económico o de tipo político como explicativas de las tasas salariales. Es de lamentar que la evidencia empírica disponible no haya resultado aún suficiente para permitir una opción clara por alguna de las tesis en discusión o por su rechazo simultáneo.

En conclusión, este primer intento, si bien trata de identificar las políticas que podrían orientar la acción sindical en el proceso de negociación colectiva, no resuelve el problema. Nada nos dice acerca de cómo se llevará a cabo tal proceso, ni de si el sindicato podrá imponer su punto de vista o si deberá realizar concesiones al punto de vista de los empleadores. El resultado queda indeterminado y su solución dependerá del poder relativo de negociación de cada parte. Este, en realidad, no pasa de ser un mero intento de liberar a la teoría de la productividad marginal de los supuestos que la hacían incompatible con un resul-

---

<sup>1/</sup> Cf. Ross, A.M., /55/.

tado obtenido en un mercado sindicalizado a través de una negociación colectiva.

El segundo intento, que trata precisamente de desarrollar el concepto de poder de negociación, parece más adecuado para comprender las fuerzas reales que operan para lograr determinado resultado en materia salarial. Algunos autores limitaron su aporte a la enunciación de un listado de factores que, presumiblemente, influyen sobre tal poder <sup>1/</sup>. Otros, en cambio, han desarrollado una definición operativa de ese poder, basada en los costos de oportunidad que cada parte enfrenta en el proceso de negociación <sup>2/</sup>. Este criterio, debido a Chamberlain, permite realizar una medición del poder de negociación de cada parte sobre la base de los costos de oportunidad de la parte contraria. En efecto,

$$\text{Poder de negociación de A} = \frac{\text{Costo para B del desacuerdo con los términos de A}}{\text{Costo para B del acuerdo con los términos de A}}$$

$$\text{Poder de negociación de B} = \frac{\text{Costo para A del desacuerdo con los términos de B}}{\text{Costo para A del acuerdo con los términos de B}}$$

Esto nos dice que, cuanto mayor sea el costo que el empleador debe afrontar al rechazar las demandas del sindicato, costo representado por las pérdidas de ingresos derivadas de una huelga, respecto del costo que le insumiría aceptar tales demandas, tanto mayor será el poder de negociación del sindicato. Y, por el contrario, tanto mayor será el poder del empleador cuanto mayor sea para el sindicato el costo del desacuerdo, representado por los salarios perdidos por los trabajadores durante el conflicto, respecto del costo que le implicaría renunciar a sus demandas y llegar a un acuerdo sobre los términos propuestos por el empleador. Esta formulación tiene un carácter amplio y abierto pues, dentro del concepto de poder propuesto, pueden subsumirse elementos de tipo económico y de tipo político que influyen en los costos que cada parte debe afrontar en el caso de un conflicto. La medida del poder de negociación de una parte indica, por

<sup>1/</sup> Cf. Dunlop, J.T., /16/.

<sup>2/</sup> Cf. Chamberlain, N.W., /15/. Esta definición de poder de negociación está evidentemente basada en la medida de poder económico de Harsanyi.

otro lado, la actitud negociadora de la parte contraria. Si la relación de valores superiores a la unidad, la actitud de la parte contraria será favorable al acuerdo. Si, en cambio, el valor obtenido es menor que uno, la actitud será contraria al acuerdo, ya que la parte implicada lo considera más costoso que la pérdida de ingresos derivada del paro de tareas.

El tercer intento que mencionáramos, tiene en cuenta que, en realidad, el proceso de negociación colectiva opera bajo incertidumbre, lo que hace difícil, si no imposible, realizar estimaciones del tipo propuesto por Chamberlain. Ello es así, no sólo porque cada parte está asociada con determinados costos de oportunidad de la parte contraria, sino porque dichos costos se van modificando a medida que el proceso avanza. Además, se desconocen, o se conocen imperfectamente, las aspiraciones reales del oponente y su habilidad y deseos de emprender una acción agresiva así como los costos implícitos en ésta.

Los autores inscriptos en esta tendencia se han demostrado interesados en las estrategias y tácticas del proceso de negociación en sí mismo y han desarrollado impresionantes modelos con un alto nivel de abstracción que cubren todos los aspectos de la negociación. Aunque en muchos casos no se refieren específicamente a la negociación salarial, o la tratan como un aspecto particular de un problema más amplio, parece claro que estos modelos resultan pertinentes para el proceso de negociación en el mercado laboral y demandan, por lo tanto, un tratamiento detallado de los principales aportes realizados.

### 1.5 Modelos de negociación

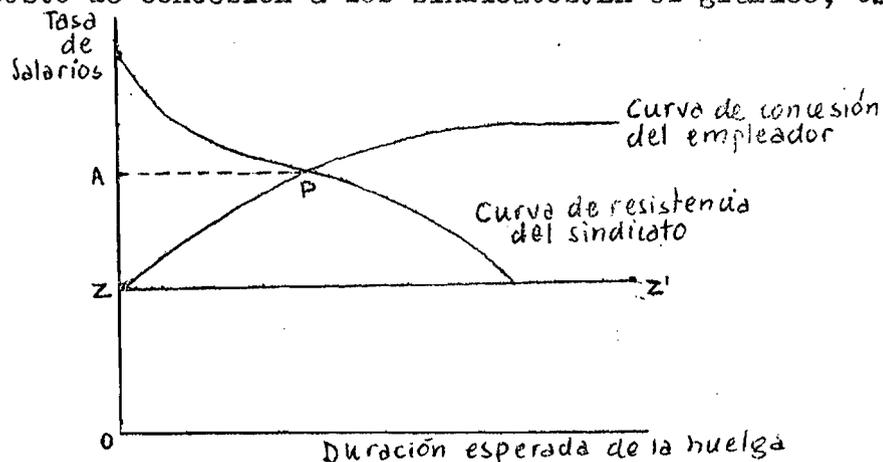
En un proceso de negociación se observan dos partes que sugieren planes de acción alternativos que comprometen a ambas y cuyo punto central consiste en el intercambio de bienes o servicios por dinero. El proceso llega a su fin cuando se llega a un acuerdo acerca de un plan determinado en el cual cada parte asume ciertos compromisos, a condición de que la parte contraria también los asuma. El problema reside entonces en elegir entre cursos alternativos de acción en una situación de incertidumbre respecto de sus resultados <sup>1/</sup>.

Los primeros intentos que se hicieron de superar el estancamiento originado por la célebre conclusión de Edgeworth de que "un contrato sin competencia

<sup>1/</sup> Cf. Shackle, G.L.S., /121/.

es indeterminado" <sup>1/</sup>, se llevaron a cabo recién medio siglo después y en forma casi simultánea por Hicks y Zeuthen.

En 1932 Hicks <sup>2/</sup> se planteó la cuestión de estimar la medida en que los sindicatos podían presionar a los empleadores a los efectos de conseguir tasas salariales más elevadas de las que estos habrían estado dispuestos a abonar por su propia iniciativa. Los sindicatos actúan exigiendo del empleador incrementos salariales o resistiéndose a reducciones, y emplean como medio de presión la amenaza de huelga. La huelga enfrenta al empleador con las pérdidas de ingresos que el paro de tareas le impone. Aceptar las demandas sindicales le impone, por otro lado, una disminución de sus futuros beneficios. ¿De qué manera puede entonces el sindicato inclinarlo a adoptar la alternativa favorable a los intereses asalariados? Hicks analiza el problema a través de la curva de concesión de empleador y la curva de resistencia del sindicato. La primera indica los salarios máximos que el empleador estaría dispuesto a abonar antes que enfrentarse con una huelga cuya duración se mide en el eje de las abscisas. A los niveles de salarios indicados por los distintos puntos de la curva, se balancean el costo esperado de la huelga y el costo de concesión a los sindicatos. En el gráfico, OZ indica la tasa



salarial que se hubiera abonado en ausencia de amenazas y presiones sindicales. La curva es creciente hasta un nivel máximo donde se vuelve paralela al eje de las abscisas. A ese nivel de salarios, el empleador estima que le conviene retirarse del negocio antes que efectuar mayores concesiones salariales.

La curva de resistencia de los sindicatos parte del nivel máximo de salarios demandado por los sindicatos y todos sus puntos indican los salarios mínimos que están dispuestos a aceptar antes que afrontar una huelga cuya duración se indica

<sup>1/</sup> Cf. Edgeworth, F.Y., /18/ y /78/.

<sup>2/</sup> Cf. Hicks, J. R., /27/.

en el eje horizontal. Cuanto mayor sea la duración estimada de la huelga, menor será el salario que los sindicatos estarán dispuestos a aceptar.

Las dos curvas se acortan en el punto P que corresponde a la tasa de salarios OA, que indicará el salario máximo que una hábil negociación sindical podría obtener del empleador. Los empleadores no estarán dispuestos a abonar salarios mayores y, si de la negociación resultase un salario menor, los sindicatos no habrían defendido en forma adecuada a sus representados. Pero, tal como señala Pen <sup>1/</sup>, no resulta claro de qué manera podrían ambas partes realizar una estimación coincidente en cuanto a la duración esperada de la huelga, que permitiera el acuerdo sobre la tasa de salarios OA. En realidad, parece que sólo por mera casualidad podría darse una situación de este tipo. Además, el análisis de Hicks nada dice acerca del proceso de negociación en sí mismo, salvo evidenciar el hecho de que cada parte disminuye sus pretensiones bajo la presión o amenaza de una huelga. Otro punto débil importante del modelo de Hicks, es el supuesto de que cada parte tiene un perfecto conocimiento de las intenciones, pensamientos y preferencias de su oponente en la negociación, cuando, en realidad, en estos procesos se opera bajo incertidumbre.

El trabajo del Prof. Zeuthen <sup>2/</sup> fue el primero que se inscribió en la línea de los modelos de negociación que incorporaron explícitamente la incertidumbre en sus análisis. Como señala Pen, los factores decisivos que inciden en la elección del negociador están dados por las ventajas y desventajas emergentes del proceso, así como por la estimación de su posibilidad. Esta última, llamada riesgo del conflicto, es el elemento central de la teoría de Zeuthen. Este autor considera que el sindicato supone que la elasticidad de la demanda de trabajo es nula y, bajo estas condiciones, se fija como objetivo maximizar los salarios totales de sus afiliados. Al presionar por un salario  $w_n$ , superior al salario  $w$  ofrecido por el empleador, existe el riesgo  $r$  de que se produzca un conflicto. El sindicato insistirá en el salario  $w_n$ , en tanto

$$(1 - r) (N w_n - N w) > r (N w - S_c)$$

---

1/ Cf. Pen, J., /108/.

2/ Cf. Zeuthen, F., /67/.

donde:

$N$ : número de asalariados afiliados al sindicato

$S_c$ : ingreso que percibirán los afiliados en caso de producirse el conflicto.

Existirá un valor máximo de  $r$  para el cual el sindicato aun considera que vale la pena presionar para conseguir  $w_n$ , y dicho valor es aquel que convierte la desigualdad en igualdad, o sea

$$r_{\max} = \frac{N w_n - N w}{N w_n - S_c}$$

Zeuthen considera que, para el sindicato,  $r_{\max}$  será una función decreciente de  $w$ , mientras que, para el empleador, quien realizará un análisis similar al llevado a cabo por el sindicato, será una función creciente de  $w$ . Habrá, por lo tanto, algún  $w$  para el cual coincidan los dos  $r_{\max}$  y es para ese nivel de  $w$  donde se logrará el acuerdo.

Pen <sup>1/</sup> planteó una serie de críticas al trabajo de Zeuthen, aunque lo aceptó como válido punto de partida para la teoría que él mismo desarrolló. Pen introduce para cada parte una función de ofelinidad que indica la satisfacción que cada negociador obtiene para cada nivel específico de  $w$ . Todos los factores que pueden afectar el nivel de satisfacción, estarán subsumidos en la forma de la función de ofelinidad. Estas funciones alcanzarán un máximo para cierto nivel de  $w$ , que diferirá para el sindicato y para el empleador. Además, cada parte obtendrá cierto grado de satisfacción, positivo, nulo o negativo, en el caso de producirse un conflicto.

Denotamos a

$S(w)$  función de ofelinidad del sindicato

$E(w)$  función de ofelinidad del empleador

$w_s$  valor de  $w$  para el cual alcanza el máximo  $S(w)$

$w_e$  valor de  $w$  para el cual alcanza el máximo  $E(w)$

$S_c$  ofelinidad derivada del conflicto por el sindicato

$E_c$  ofelinidad derivada del conflicto por el empleador

---

<sup>1/</sup> Cf. Pen, J., /108/.

En cada momento de la negociación, el sindicato pueda asegurarse una utilidad  $S(w)$  aceptando un salario  $w$  y renunciando a la utilidad  $S_c$ . Se evitaría de esta manera una pérdida de utilidad igual a  $S(w) - S_c$ , que sufriría en caso de producirse el conflicto que sobrevendrá si sigue presionando para obtener  $w_s$ . Si, en cambio, quiere aumentar su utilidad en  $S(w_s) - S(w)$ , se enfrenta con la posibilidad de un conflicto. Por otro lado, el sindicato estimará cierto valor  $r$ , siendo  $0 \leq r \leq 1$ , que expresa el riesgo o probabilidad de conflicto, si rechaza el acuerdo sobre la base de cierto  $w$ . Por lo tanto, el sindicato decidirá rechazar todo  $w$ , siempre que

$$(1 - r) [S(w_s) - S(w)] > r [S(w) - S_c]$$

A medida que  $w$  se va incrementando,  $S(w)$  y  $r$  también aumentarán hasta que  $w$  alcance un nivel tal que

$$(1 - r) [S(w_s) - S(w)] = r [S(w) - S_c]$$

donde

$$r = \frac{S(w_s) - S(w)}{S(w_s) - S_c}$$

y, a ese nivel de  $w$ , el sindicato estará dispuesto a llegar a un acuerdo. Introducimos ahora una función  $\Phi$  llamada función de valuación del riesgo que indica la satisfacción, positiva o negativa, que cada parte obtiene del hecho mismo de asumir un riesgo, y otra función  $F$  que representa la estimación que cada parte hace del riesgo real de conflicto  $r$ , tal que

$$r_s = F_s [E(w) - E_c]$$

Esto nos indica que la estimación que el sindicato realiza del riesgo de conflicto es función de la pérdida de utilidad que su empleador sufriría en caso de producirse realmente tal conflicto. Para que ambas partes lleguen a un acuerdo es necesario que se satisfagan simultáneamente las dos ecuaciones siguientes:

$$\Phi_s \left[ \frac{S(w_s) - S(w)}{S(w_s) - S_c} \right] - F_s [E(w) - E_c] = 0$$

$$\Phi_e \left[ \frac{E(w_e) - E(w)}{E(w_e) - E_c} \right] - F_e [S(w) - S_c] = 0$$

cada una de las cuales indica que, para llegar a un acuerdo, el máximo riesgo que cada parte está dispuesta a aceptar debe ser igual al riesgo real de conflicto que la misma parte espera.

El proceso de negociación consiste en los esfuerzos que, tanto el sindicato como el empleador, realizan para modificar uno o varios de los cuatro elementos que influyen en la posición adversaria, es decir, la función  $\Phi$  de valuación del riesgo, la función de ofelimidad, la ofelimidad del conflicto y la función  $F$  de estimación del riesgo real.

Shackle <sup>1/</sup>, al analizar el trabajo de Pen, concluye que se trata de una de las más brillantes y bellas piezas de análisis teórico producida en muchos años y destaca que, gracias al mismo, se puede contar con una teoría del monopolio bilateral comparable con las de competencia perfecta e imperfecta.

Como balance final respecto del valor de estos modelos y de su aporte a la teoría ortodoxa de los salarios, podemos destacar algunas de sus características más sobresalientes:

- a) incorporan explícitamente el poder que cada parte posee y que se instrumenta a través de las sanciones o pérdidas que le pueden infligir a la parte contraria. El ejercicio de este poder, tal como se ha visto, resulta indispensable para determinar los términos finales de acuerdo bajo los cuales se llevará a cabo el intercambio en el mercado. De lo visto, también queda claro el papel que la huelga cumple como instrumento efectivo para el ejercicio del poder.
- b) También incorporan los aspectos dinámicos que caracterizan el proceso, al considerar las modificaciones que el paso del tiempo induce en las actitudes de las partes negociadoras y las presiona a ofrecer y/o aceptar soluciones de compromiso.
- c) Permiten finalmente refutar la largamente aceptada aseveración de Edgeworth de que sin competencia no hay resultado determinado.

## 1.6 El estancamiento de la economía laboral

Al considerar el estado en que se encuentra el día de hoy la teoría de los salarios, y al analizar los diferentes enfoques que se han seguido para

---

<sup>1/</sup> Cf. Shackle, G.L.S., /121/.

intentar hallar una solución adecuada al problema de la determinación del precio en el mercado de trabajo, nos encontramos con que la economía laboral se ha constituido en una de las notables excepciones dentro del cuerpo de la ciencia económica. En efecto, al apartarse del punto de vista ortodoxo que consideraba a la teoría de la determinación de los salarios como un caso especial de la teoría general del valor, se ha abandonado un camino estéril y frustrante que se detenía en un punto muerto no bien se planteaba la ineludible necesidad de incorporar al análisis la real estructura de los mercados laborales.

Hablar de un resultado indeterminado cuando en realidad había un resultado cierto emergente del proceso, o admitir que tal resultado se determinaba por el ejercicio de un poder de negociación considerado ajeno a la ciencia económica, cuyas leyes y principios a lo sumo podían llegar a fijar los límites de la zona de contrato, daba por cierto una imagen bastante pobre de una disciplina científica que no podía explicar ni predecir los fenómenos que le eran pertinentes. En este sentido, los desarrollos propios de la economía laboral constituyeron estimulantes avances en una orientación que, lamentablemente, no fue seguida por otras ramas de la ciencia económica.

Resulta, por consiguiente, paradójica la posición asumida por algunos autores <sup>1/</sup> que lamentan esta orientación seguida en los estudios laborales. Es así que, si bien consideran interesante e informativo observar la mecánica de la determinación de los salarios como un problema de relaciones de poder, estiman que ello ha ocasionado un estancamiento en la economía laboral y ha originado un voluntario desconocimiento de las "reales fuerzas del mercado", con el agravante de haber alejado esta disciplina de la belleza y simplicidad de generalizaciones basadas en un análisis de oferta y demanda en un mercado competitivo.

Creemos que la lectura de las páginas precedentes constituye un desmentido suficiente a tales afirmaciones. Por otro lado, ya vimos en el primer capítulo cuales eran las reales implicancias de suponer un "modelo de competencia perfecta" como aproximación a mercados imperfectos con interacción de relaciones de poder. Además, resulta claro que la teoría de la negociación admite como punto de partida una situación definida por las "reales fuerzas del mercado", pero lleva su explicación hasta el punto que la teoría tradicional, basada en la oferta y la demanda, no podía alcanzar.

---

<sup>1/</sup> Cf. Cartter, A.M., /8/.

Lo que es de lamentar, no es la orientación seguida por la economía laboral, sino que la misma no haya sido seguida en otras ramas de la economía. El conocimiento económico, como conocimiento científico, debe ser integrado y no puede operar fructíferamente un desarrollo en compartimentos estancos. Un avance armonioso y equilibrado de toda la ciencia económica hubiera, sin duda, permitido una más profunda y adecuada comprensión de la real estructura de nuestros sistemas económicos y de las fuerzas que en ellos operan.

#### 1.7 Intentos de medición del poder sindical y estimación de sus efectos sobre el mercado de trabajo

El problema de la naturaleza de los fines y objetivos de los sindicatos, orientó a muchos economistas a estudiar una cuestión con importantes implicancias para la política salarial. Se trataba de determinar en qué medida los sindicatos, una vez institucionalizado el proceso de negociación colectiva, pudieron ejercer una influencia independiente de las condiciones del mercado sobre el nivel y tasas de cambio de los salarios monetarios. En lo que sigue llevaremos a cabo una breve revisión de los resultados obtenidos en los trabajos que consideramos más representativos.

##### 1.7.1. Phillips

En un famoso artículo publicado en 1958 <sup>1/</sup>, el Prof. A.W. Phillips avanzó la hipótesis de que podían encontrarse tres factores explicativos de la evolución de las tasas de variación de los salarios monetarios en Gran Bretaña. El primero lo constituiría la tasa de desempleo de la fuerza de trabajo y se justificaría en términos de la demanda excedente en el mercado laboral. En efecto, si la demanda de trabajo es elevada existirán pocos desempleados y los empleados competirán entre sí ofreciendo tasas salariales más altas para atraer a la mano de obra más capacitada. Por otro lado, en períodos de desempleo con una demanda decreciente de mano de obra, los trabajadores no estarían dispuestos a aceptar tasas más bajas que las vigentes en el mercado. Por lo tanto, las tasas nominales de salarios caerían muy lentamente, lo que hace esperar una relación no lineal entre las tasas de cambio de los salarios y las tasas de desempleo.

---

<sup>1/</sup> Cf. Phillips, A.W., /111/.

El segundo factor explicativo estaría dado por las tasas de variación de la demanda de trabajo y, por consiguiente, por la tasa de variación del índice de desempleo. En un período de creciente actividad económica, con incremento en la demanda de mano de obra y caída en la tasa de desempleo, los empleadores estarán dispuestos a ofrecer mayores tasas salariales que en años de depresión cuando, aun con porcentajes similares de desempleo, la demanda de mano de obra no estuviera creciendo. Por lo tanto, en la negociación de salarios, no sólo tiene influencia el nivel existente de desempleo, sino también las expectativas corrientes respecto del nivel futuro de desempleo.

El tercer factor explicativo sería la tasa de cambio de los índices de costo de vida. Phillips argumentó que esta variable sólo tendría influencia sobre las tasas de cambio de los salarios monetarios, en períodos de rápido crecimiento del índice de costo de vida debido a incrementos importantes en los precios de los artículos importados o en los precios de los productos agropecuarios producidos en el país. Esto es así, si se supone que en todos los casos, y aun en ausencia de cambios en el costo de la vida, igualmente se habrían conseguido aumentos de un  $x\%$  en los salarios monetarios. Por lo tanto, en el caso de producirse esos cambios, toda vez que el aumento salarial no supere ese  $x\%$ , el mismo deberá ser imputado a la acción competitiva de los empleadores en el mercado de trabajo. El aumento del costo de la vida influenciaría a las tasas salariales sólo cuando determine caídas en el salario real. Esto implicaría que los sindicatos aceptan pasivamente todo cambio en el nivel de precios que no afecte el salario real, aunque absorba toda mejora en el mismo obtenida por el aumento en el salario monetario.

Las ecuaciones ajustadas por Phillips fueron

$$\dot{w} = a + b U$$

$$\dot{w} = a + b \hat{U} + c U$$

donde:

$$\dot{w}_t = \frac{w_{t+1} - w_{t-1}}{2 w_t} \quad \text{es la tasa de cambio de los salarios monetarios}$$

U es el porcentaje de fuerza de trabajo desocupada

$\dot{U}_t = \frac{U_t + 1 - U_t - 1}{2 U_t}$  es la tasa de cambio del porcentaje de desempleo

Los resultados obtenidos fueron buenos y mostraron una clara relación entre las variables indicadas que se mantenía estable por un período muy prolongado de tiempo.

### 1.7.2 Lipsey

En el año 1960 R.G. Lipsey publicó un trabajo <sup>1/</sup> donde pretendía reconsiderar los resultados de Phillips, para lo cual se proponía,

- a) plantear el modelo teórico que en el trabajo se contrastaba,
- b) cuantificar los resultados de Phillips, determinando la parte de la varianza asociada con cada variable,
- c) proveer un test sistemático de las hipótesis subsidiarias planteadas por Phillips,
- d) contrastar otras hipótesis provenientes de modelos alternativos.

Los resultados de Lipsey confirmaron los de Phillips en lo referente a la relación entre la variable  $\dot{w}$  y las variables  $U$  y  $\dot{U}$ , pero rechazaron la hipótesis de umbral respecto de la influencia del costo de la vida, en favor de una hipótesis alternativa de una relación simple con esta variable. Así, de acuerdo con los resultados de Lipsey, se aceptaría que el resultado de una negociación de salarios está influenciado en forma simple por cambios en el costo de la vida. Es decir, todo incremento de los precios al consumidor se traduciría en una mayor agresividad de los sindicatos en sus demandas de mejoras salariales y toda variación de  $w$ , no explicada por  $U$  o  $\dot{U}$ , estaría asociada a cambios en el índice del costo de la vida.

Con el objeto de evitar erróneas interpretaciones de los resultados obtenidos, Lipsey consideró indispensable explicitar el modelo teórico del cual se derivaban las relaciones contrastadas. El modelo planteado indica que, en el mercado de trabajo, la tasa de salarios aumenta en caso de existir demanda excedente y disminuye en la situación contraria de oferta excedente. Por lo tanto, la tasa de variación de  $w$  será función de la demanda excedente y tanto mayor cuanto mayor sea el desequilibrio en el mercado. Es decir, la relación

$$\dot{w} = f\left(\frac{d - s}{s}\right)$$

donde,

$d$  es la función de demanda de trabajo, y

---

<sup>1/</sup> Cf. Lipsey, R.G., /102/.

s es la función de oferta de trabajo, indica que la velocidad a la cual cambian los salarios depende de la demanda excedente, medida como proporción de la fuerza de trabajo. Puesto que esta demanda excedente no resulta ser directamente observable, es necesario relacionarla con algo que lo sea y que pueda ser considerado como una variable proxy de la misma. Tanto en el trabajo de Phillips como en el de Lipsey esta variable proxy es el porcentaje de mano de obra desempleada. Cuando la tasa de salarios es estable, o sea, cuando la demanda excedente es igual a cero, siempre subsiste una cantidad positiva de desempleo friccional originada en el tiempo insumido por el cambio de empleo. Cuanto mayor sea la demanda excedente, tanto más fácil será encontrar nuevos empleos y menor el tiempo que toma cada transferencia. Por lo tanto, todo incremento en la demanda excedente reducirá el porcentaje de mano de obra desocupada y, puesto que resulta imposible que U se haga menor que cero, a medida que  $\frac{d-s}{s}$  tiende al infinito, U se aproximará asintóticamente a cero. Por otro lado, a medida que se incremente la oferta excedente, se producirá un incremento igual en el número de desocupados, observándose, por consiguiente, una relación lineal inversa entre U y  $\frac{d-s}{s}$ . Combinando la relación entre  $\dot{w}$  y  $\frac{d-s}{s}$  y la relación entre  $\frac{d-s}{s}$  y  $U$ , se obtiene

$$\dot{w} = \Phi(U)$$

Esta relación plantea el problema de cual será la influencia de los sindicatos, ya que dice muy poco acerca de la manera en que pueden incidir en el proceso. La relación postulada es consistente con la intervención sindical, que podría influenciar a  $\dot{w}$ , ya sea determinando desplazamientos en la función de oferta o por cambios en la velocidad de ajuste dinámico. Si la relación entre  $\dot{w}$  y U aparece ser estable en el tiempo, sólo podría concluirse que la influencia sindical también se mantuvo estable.

Respecto de la relación entre  $\dot{w}$  y  $\dot{U}$ , si bien Lipsey, basándose en la evidencia estadística, la acepta, encuentra que la explicación dada por Phillips resulta insatisfactoria. Lipsey piensa que el origen de los loops, determinados por tal relación, debe buscarse en la agregación de los  $\dot{w}$  y los U correspondientes a distintos mercados laborales que son afectados en forma distinta por las fluctuaciones en el nivel de la demanda agregada de bienes finales. Esta hi-

hipótesis indica que la recuperación económica afectará en períodos diferentes a los distintos mercados, mientras que, por el contrario, la caída en la demanda final, por lo menos en los primeros tiempos de la recesión, afectará a los mercados de manera más pareja. En definitiva, de acuerdo con la hipótesis de Phillips se deberán observar loops en cada mercado singular, así como en el mercado agregado, mientras que, según Lipsey, se espera encontrar loops únicamente en el mercado agregado, con lo cual la relación entre  $\dot{w}$  y  $\dot{U}$  no resultaría ser una relación de comportamiento, sino una mera consecuencia de procedimientos estadísticos.

Los resultados de los trabajos de Phillips y Lipsey parecieron indicar que los sindicatos no podían ejercer influencia alguna sobre las tasas de salarios monetarios, con independencia del estado de la demanda excedente del mercado - respectivo. Esto fue aceptado explícitamente por Lipsey quien, en 1963, al analizar las distintas teorías de la inflación, señala que toda hipótesis concerniente a un empuje de costos, originado en la acción sindical, requiere la formulación de una teoría de las variaciones en el poder sindical. La tasa de sindicalización y el monto de los fondos sindicales constituyen indicadores habitualmente aceptados de ese poder. Pero Lipsey los rechaza, argumentando que los mismos muestran una tendencia creciente en los últimos cien años, lo cual debería traducirse en tasas crecientes de aumento de los salarios y el nivel de precios. Pero, no se observa en la evolución de estas variables tendencia alguna y su correlación con las primeras no resulta ser significativa, con lo cual quedaría avalada la hipótesis de la no incidencia de los sindicatos arriba mencionada <sup>1/</sup>.

### 2.7.3 Dicks-Mireaux y Dow

Otros autores, sin embargo, no desestimaron la posibilidad de cuantificar la influencia independiente de los sindicatos sobre los acuerdos de salarios. Así, en un trabajo de 1958, Dicks-Mireaux y Dow <sup>2/</sup> trataron de construir un índice de la presión sindical para Gran Bretaña. El índice no trata de medir el éxito obtenido por los sindicatos en el logro de incrementos salariales, ya que

---

<sup>1/</sup> Cf. Lipsey, R.G., /38/.

<sup>2/</sup> Cf. Dicks-Mireaux, L.A. y Dow, J.C.R., /76/.

los mismos pudieron haberse debido a determinantes objetivos, tales como cambios en el nivel general de precios y en la demanda excedente de mano de obra. Los autores construyeron una escala subjetiva de cinco puntos que intenta medir los cambios en la actitud sindical, no originados por cambios objetivos en el medio económico. Los ratings utilizados tienen, por ejemplo, en cuenta que durante los años de guerra, 1939-1945, los sindicatos, por razones patrióticas, restringieron considerablemente sus demandas salariales. Esta restricción desapareció en los primeros años de la posguerra y luego, en los años 1948-1950, se acató el llamado gubernamental a una austeridad salarial que paulatinamente fue desapareciendo en años posteriores, para dar paso a una presión sindical cada vez más acentuada.

En la ecuación ajustada por los autores,

$$W = A P^{\alpha} d^{\beta} f^{\gamma} e$$

donde,

W mide la variación de la tasa promedio de salarios,

P es la tasa de variación del índice de precios al por menor,

d es la medida de la demanda excedente de mano de obra,

f es la medida subjetiva de la presión sindical,

e indica el término de error de las variables,

se observó que la introducción de la variable f mejoraba los resultados de la estimación. No obstante, estos resultados no pueden considerarse conclusivos debido a la presencia de autocorrelación en los residuos. Por otro lado, parece criticable el empleo de un criterio subjetivo para estimar la presión sindical, ya que el índice calculado resulta de apreciaciones acerca del comportamiento de los sindicatos que podrían no corresponderse con la realidad.

#### 1.7.4. Klein y Ball

Casi en forma simultánea con el anterior, un intento similar fue llevado a cabo por Klein y Ball <sup>1/</sup>. Estos autores en su trabajo plantearon dos supuestos

<sup>1/</sup> Cf. Klein, L.R. y Ball, R.J., /99/.

alternativos respecto de la conducta de los trabajadores. De acuerdo con el primero, el objetivo perseguido por los asalariados es mantener los salarios monetarios a la par de las variaciones en el costo de la vida, en cuyo caso el poder de negociación sindical será sensible al estado de demanda excedente del mercado de trabajo. En cambio, el segundo supuesto admite, por parte de los sindicatos, una conducta independiente del estado del mercado y se trataría de presionar a los salarios por encima de los niveles obtenibles de acuerdo con el supuesto anterior. Para este último caso, los autores trataron de construir una variable dummy que representara las diferentes actitudes asumidas por las organizaciones sindicales. A dicha variable se le asignó valor cero para el período anterior a 1952, para el cual se supuso que los sindicatos ingleses adoptaron una conducta de cooperación con los gobiernos laboristas de posguerra, con la consiguiente moderación en sus demandas salariales. Para los años posteriores a 1952 <sup>1/</sup>, bajo gobiernos conservadores, los sindicatos aumentaron sus presiones adoptando una actitud agresiva y militante. Tal cambio de actitud fue tenido en cuenta asignándole valor unitario a la correspondiente variable.

La función ajustada fue

$$\dot{w} = aU + bP + cF + e$$

donde,

- $\dot{w}$  tasa de cambio del nivel de salarios
- U índice de desempleo
- P índice de precios al consumidor
- F variable indicadora del factor político, y
- e término de error.

Los valores obtenidos en el ajuste empírico para el coeficiente de la variable dummy F fueron estadísticamente significativos, lo cual corroboraría la hipótesis de que el "clima político" ejerció cierta influencia sobre las tasas de variación de los salarios monetarios, pero no demostraría que tal influencia se haya debido a la actuación específica de los sindicatos, más bien que a una actitud general de los gobiernos.

---

1/ El estudio abarcó el período 1948-1957.

### 1.7.5 Hines

En un trabajo publicado en 1964 y en otro posterior de 1968, A.G. Hines trató de demostrar que realmente los sindicatos podían ejercer influencia sobre la tasa de variación de los salarios monetarios, con independencia del estado de demanda de trabajo del mercado <sup>1/</sup>. El autor sugiere que el indicador apropiado para medir la presión ejercida por el sindicato es la tasa de cambio del porcentaje de mano de obra sindicalizada, indicador que no aparece correlacionado con la demanda excedente de trabajo, representada por los índices de desempleo. Para comprobar lo antedicho, Hines estimó tres variantes de la hipótesis, representadas por las ecuaciones

$$\begin{aligned}
 1) \quad \dot{w} &= a_1 + b_1 T \\
 2) \quad \dot{w} &= a_2 + b_2 \Delta T \\
 3) \quad \dot{w} &= a_3 + b_3 \Delta T + c_3 T
 \end{aligned}$$

donde T mide el porcentaje de mano de obra sindicalizada.

Hines justifica su hipótesis argumentando que, en la medida que los sindicatos aumenten su agresividad, se incrementará la afiliación y se presionarán al alza las tasas salariales, con elevadas probabilidades de éxito. La lógica de la secuencia es la siguiente: al aumentar el número de afiliados, el sindicato se siente más poderoso y adopta una actitud de intransigencia en la negociación salarial. Por otro lado, al observar el incremento en la actividad sindical, los afiliados, a su vez, adoptan una actitud más militante y enfrentan a los empleadores con la amenaza de una huelga sin claudicaciones en el caso de no accederse a las demandas sindicales. Como consecuencia, los empleadores aparecen más favorables a concesiones salariales. Ante este hecho, el sindicato percibe que es condición necesaria para el éxito en la negociación colectiva lograr un numeroso caudal de afiliados. Es así que, antes y durante el período en que el sindicato plantea sus exigencias salariales, cabe observar un intento de aumentar su poder de negociación mediante el incremento de la propor-

---

<sup>1/</sup> Cf. Hines, A.G., /92/ y /93/.

ción de trabajadores sobre los cuales puede ejercer control directo.

Los resultados obtenidos por Hines en la estimación estadística de las ecuaciones planteadas, parecen confirmar la hipótesis anterior y el índice significativo de la presión sindical resultaría ser la tasa de cambio y no el nivel de sindicalización. La inclusión de otras variables, tales como el nivel de desempleo o variables dummy, no mejoró los resultados anteriores, de lo cual Hines deduce que la sindicalización creciente fue la responsable de los aumentos observados en las tasas salariales.

En sus trabajos, Hines encontró que el nivel de desempleo resultaba ser una variable significativa para explicar la evolución de las tasas salariales durante el siglo XIX y hasta comienzos de la Primera Guerra Mundial. Pero, esto ya no sucedió a partir de los años de posguerra, donde instituciones y relaciones laborales diferentes de las del pasado aparecieron dominando el proceso de negociación colectiva.

Una serie de estudios que se llevaron a cabo, ya no a nivel agregado, sino para industrias particulares, parecieron sugerir a la sindicalización como una fuerza que influyó significativamente la tasa de variación de los salarios <sup>1/</sup>. Se observó que, a través del proceso de negociación colectiva, se obtuvieron resultados salariales distintos de los esperables en un mercado no sindicalizado <sup>2/</sup>, aunque, en promedio, pareciera que los resultantes diferenciales de salarios no fueron demasiado importantes. La influencia notada apareció ser variable en el tiempo, mayor durante períodos de recesión y notablemente disminuida en épocas de inflación. Por otro lado, ciertas características del mercado de productos, tales como el grado de monopolio y el nivel de beneficios, aparecieron estar fuertemente relacionadas con las variaciones en las tasas salariales y con las medidas de la fuerza sindical. La dificultad en poder identificar estadísticamente el efecto separado de cada variable plantea serias dudas acerca de la real dirección causal de las relaciones observadas.

---

<sup>1/</sup> Cf. Lewis, H.G., /37/, Rees, A.E., /115/, Sobotka, S., /122/, Ross, A.M. y Goldner, W., /116/, Garbarino, J. W., /85/.

<sup>2/</sup> Aquí se plantea la duda de si al referirnos a un mercado no sindicalizado se quiere significar un mercado de competencia perfecta o, simplemente, un mercado donde no existen los sindicatos pero en el cual subsisten todas las imperfecciones del mundo real.

Finalmente, los resultados de un trabajo de Phelps-Brown<sup>1/</sup> indican que, si bien los sindicatos pueden demostrar su habilidad en conseguir mejoras en las tasas de salarios y en independizarlas de las fluctuaciones del mercado, ello no siempre se ha traducido en una mejora de los salarios reales. Esto sólo su cedería cuando los precios no pueden ser ajustados para mantener su anterior relación con los costos salariales unitarios. Pero, la evidencia indica que los salarios monetarios pueden ser incrementados fácilmente en circunstancias en que los precios también pueden serlo, con lo cual parece poco plausible la situación anterior. Se observa, no obstante, que la sindicalización y la negociación colectiva han ido usualmente asociadas con mejoras en los ingresos relativos de los trabajadores sindicalizados, pero, parece ser necesaria una mayor cantidad de investigación empírica a los efectos de poder determinar porqué esas mejoras no fueron de la magnitud esperada.

---

1/ Cf. Phelps-Brown, E.H., /52/.

PARTE IIEL PODER DE LOS SINDICATOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO ARGENTINO: 1950-1965

Un análisis de la evolución histórica del movimiento obrero argentino<sup>(1)</sup> nos permite visualizar claramente los cambios producidos en el marco institucional que, en todo momento, condicionó los alcances y características de su accionar. Puede llegar a aceptarse así la existencia de etapas claramente diferenciadas, en cada una de las cuales los objetivos, estructuras y medios de las organizaciones sindicales asumieron ciertos caracteres distintivos que pudieron haber dado origen a diferencias en el ejercicio de su poder económico. Pero, es también necesario tener en cuenta los cambios producidos en el marco económico dentro del cual se desarrollaron las organizaciones obreras, cambios que introdujeron una restricción adicional para la consecución de sus objetivos. Ya vimos que la aparición de los movimientos laborales dependió, en todos los casos, de la existencia previa de un proletariado urbano cuyo surgimiento, por otra parte, está íntimamente correlacionado con los fenómenos de la industrialización y la urbanización. Resulta por lo tanto imposible independizar la evolución del movimiento obrero de la evolución y cambios de la estructura industrial y no resultaría posible interpretar las motivaciones y resultados de las luchas sindicales sin contar con un conocimiento acabado de la estructura productiva de los sectores afectados. Ya se ha señalado con anterioridad que, en materia salarial, es el mercado el principal condicionante de los resultados a los que puede aspirar un sindicato. Parece pues necesario que, a fin de poder interpretar de manera adecuada los alcances de la acción sindical y los resultados visibles del proceso de negociación colectiva, se proceda previamente a realizar un breve análisis de la evolución y estructura del sector industrial.

2.1 El desarrollo de la industria manufacturera argentina


---

(1) Cf. Abella Blasco, M./1/, Marotta, S., /41/, /42/, /43/, Oddone, J., /49/, Rotondaro, R., /56/, Senén González, S., /59/.

El período comprendido entre los años 1950 y 1965 (1) fue testigo de profundos cambios y transformaciones institucionales y políticos. En forma paralela, y tal vez no tan evidente para el observador no especializado, también se alteró sustancialmente la estructura productiva del país de manera estrechamente interrelacionada con las modificaciones en las relaciones sociales y los desplazamientos de los centros de poder.

A lo largo de los años considerados, la industria manufacturera aumentó su importancia relativa dentro del total de la actividad económica. Al final del período el Producto Bruto Interno del sector se había duplicado, evolución sólo superada por las actividades mineras y energéticas (ver Cuadros N° 4.1 y 4.2), lo que permitió aumentar la participación de la industria en el Producto Global del 27,9% en 1950 a 33,9% en 1966. Se observa, en cambio, un cuadro diferente respecto del empleo. El fenómeno de la urbanización, con el consiguiente desplazamiento de la población rural hacia las ciudades, no fue acompañado por una absorción equivalente de la mano de obra activa en las actividades productivas, y la fuerza de trabajo se vió compelida a orientarse a los sectores de servicios. En el período estudiado, el incremento del empleo industrial no alcanzó el 10%, lo que contrapuesto al aumento del 17% operado en el empleo global, explica la decreciente participación de la industria en el total de ocupaciones, participación que pasó del 27,9% en 1950 al 25,9% en 1966 (ver Cuadros N° 4.3, 4.4 y 4.5).

Esta desigual evolución del producto y de la ocupación significó un notable incremento en la productividad media total del sector que casi se duplicó entre los años 1950 y 1966 (ver Cuadros N° 4.6 y 4.7), mientras que para el total de la economía el aumento era de aproximadamente un 50% (ver Cuadros N° 4.6 y

---

(1) Se ha elegido este período de análisis por considerarse que en el mismo se dieron las condiciones más adecuadas para el desarrollo de la negociación laboral, toda vez que es con la sanción de la ley 14250 que el convenio colectivo deja de ser una excepción en el panorama laboral argentino.

4.7). Sin embargo, este notable incremento en el producto per capita industrial no se tradujo en un aumento correlativo de las remuneraciones medias reales del sector asalariado, situación que se repitió en los restantes sectores de la actividad económica con la única excepción de "Establecimientos Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles" en el cual, a pesar de haberse producido una caída de aproximadamente el 15% en la productividad media, se observa un incremento del 8% en la remuneración media anual asalariada. En los restantes sectores las remuneraciones asalariadas quedaron muy rezagadas respecto de la evolución de las respectivas productividades sectoriales. Esto fue particularmente significativo en el sector industrial en el cual los asalariados se enfrentaron con un deterioro paulatino de su posición relativa, ya que, mientras la productividad aumentó un 100%, la remuneración asalariada sólo indica un incremento del 15% (ver Cuadros N° 4.8 y 4.9).

Como consecuencia de las tendencias descritas se observa una acentuada caída en la participación de los salarios en el Ingreso Bruto Interno (ver Cuadro N° 4.10). Es en el sector industrial donde esta caída se manifiesta con mayor intensidad, ya que en el mismo la participación asalariada pasa de un 55% en 1950 a un 35% en 1959, se recupera luego levemente hasta alcanzar el 37% en 1961 para declinar de nuevo al 33,6% en 1963 -el nivel más bajo de todo el período- y llegar finalmente al 37,9% en 1966. (1)

A los efectos de poder interpretar cabalmente lo acaecido en el sector industrial y poder identificar las causas principales de esta evolución regresiva del ingreso, desfavorable al sector asalariado, efectuaremos un análisis desagregado para las quince ramas industriales que a continuación se detallan:

- 1) Alimentos y Bebidas,
- 2) Tabaco.

---

(1) A los efectos de interpretar correctamente las cifras del cuadro 4.10 y compatibilizarlas con las de los cuadros 4.6 al 4.9 es necesario tener presente que la distribución del ingreso no sólo es la resultante de cambios en la productividad y en la remuneración asalariada, sino que también depende de las modificaciones en los precios relativos intersectoriales.

- 3) Textiles.
- 4) Confecciones y Calzado.
- 5) Madera y Corcho.
- 6) Papel y Cartón.
- 7) Imprenta y Editoriales.
- 8) Cuero y Piel.
- 9) Caucho.
- 10) Productos Químicos.
- 11) Derivados del Petróleo.
- 12) Minerales de Metálicos.
- 13) Metales.
- 14) Maquinaria y Vehículos.
- 15) Maquinaria y Aparatos Eléctricos.

La evolución de estas ramas entre 1950 y 1965 presenta agudas divergencias. Así puede observarse que, mientras en algunos casos el producto sectorial llegó a quintuplicarse, en otros, con algunas fluctuaciones anuales, la tendencia es estacionaria (ver Cuadros N° 4, 11 y 4.12). Las mayores tasas de crecimiento corresponden al grupo de las industrias dinámicas: "Maquinaria y Aparatos Eléctricos", "Maquinaria y Vehículos", "Caucho", "Metales", "Productos Químicos", "Derivados del Petróleo", "Papel y Cartón" y "Minerales no Metálicos". En promedio, el grupo de industrias vegetativas creció con mucha mayor lentitud y en ningún caso particular superó la tasa media de crecimiento de todo el sector industrial, mientras se observa que algunas industrias individuales pertenecientes a este grupo -tal es el caso de "Confecciones y Calzado" y "Cuero y Piel"- permanecieron estancadas durante el período. (1)

En cuanto al empleo, su evolución muestra una tendencia similar a la del producto, aunque su tasa de crecimiento fue considerablemente menor a la de

---

(1) Una definición ostensiva de los conceptos de "industria dinámica" e "industria vegetativa" puede verse en los informes económicos de la comisión Económica para América Latina. Cf. CEPAL /10%.

éste. Esta tasa fue mayor en los sectores dinámicos que en los sectores vegetativos, a pesar de que, en general, los primeros ocupan una menor proporción de mano de obra que los segundos. Como consecuencia de esta dispar evolución es en los sectores dinámicos donde, al final del período, se localiza el mayor número de ocupaciones (ver Cuadros N° 4.13 y 4.14).

Resulta de mucho interés analizar la evolución de las productividades medias total y las remuneraciones medias reales en las diferentes ramas de la industria. En todas ellas se observan incrementos en la productividad media total pero, es nuevamente en los sectores dinámicos, donde se han producido las mayores tasas de crecimiento. No obstante, algunos sectores vegetativos "Madera y Corcho", "Tabaco", "Confecciones y Calzado" y "Cuero y Piel", también presentan tasas de crecimiento de la productividad bastante elevadas. Pero, el proceso de crecimiento presenta en ambos casos diferencias fundamentales. En los sectores dinámicos el incremento de la productividad es el resultado de aumentos considerables en el producto sectorial que fueron, sin embargo, acompañados por crecientes niveles de empleo. En cambio, en los sectores vegetativos antes mencionados, los incrementos del producto fueron reducidos y son las caídas en los niveles absolutos de ocupación las que explican las tasas de crecimiento observadas en las productividades sectoriales (ver Cuadros N° 4.15 y 4.16).

La evolución de las remuneraciones medias reales de los asalariados indica cierta coherencia con lo ya analizado. Su tendencia es creciente en los sectores dinámicos, mientras que en los vegetativos han permanecido estancadas o han decrecido, en algunos casos de manera considerable, como por ejemplo en los sectores "Confecciones y Calzado", "Tabaco" y "Textiles" (ver Cuadros N° 4.17 y 4.18).

Esta situación resulta paradójica por cuanto en todos los sectores se habían producido incrementos de la productividad que, en el caso particular de los mencionados en último término, habían sido de considerable magnitud. Sin embargo, el uso de tecnologías más capital intensivas que sugieren los datos reseñados debería haber dado origen a mayores tasas salariales.<sup>(1)</sup> Parece pues bastante evidente que en estos sectores debe haberse producido una explotación de la mano de obra<sup>(2)</sup> que explicaría así la distribución regresiva del ingreso que en ellos se observa.

(1) Un análisis detallado de los alcances y limitaciones implícitos en la afirmación anterior puede verse en la discusión desarrollada en el punto 4.4.

(2) Se entiende aquí el concepto de explotación de mano de obra en el sentido pigouviano de divergencia entre la tasa de salarios y el producto marginal del trabajo. Cf. Pigou, A.C.,/53/.

## 2.2 Evolución de las remuneraciones y la productividad. Un ordenamiento de las ramas industriales.

El concepto de remuneración media total, utilizado en el acápite anterior, difiere sustancialmente del concepto de tasa salarial unitaria o tasa unitaria de remuneración. En efecto, el primero se refiere al promedio por persona ocupada de todas las remuneraciones abonadas en un año dado a todo el personal, sin distinción de categoría ni dedicación, incluyéndose en la suma total los pagos normales más las horas extras, cargas sociales, subsidios y bonificaciones de todo tipo. En cambio, la tasa salarial unitaria es la tasa de remuneración horaria que se fija en el respectivo convenio, para las categorías de oficial y peón, y constituye el tope mínimo obligatorio que debe abonarse en la industria afectada por dicho convenio.

Resulta evidente que, para analizar el poder sindical ejercido en el proceso de negociación colectiva, el concepto pertinente es el segundo, puesto que dicha tasa constituye, justamente, el resultado de tal negociación. Esta tasa unitaria puede o no estar relacionada con la remuneración media. En general, cabe esperar una relación de este tipo siempre que el personal afectado por el convenio colectivo predomine dentro del total de ocupaciones del sector. De presentarse divergencias, ellas pueden ser atribuibles ya sea al predominio del personal no comprendido por las disposiciones del convenio laboral como al hecho de que los trabajadores, gracias a su propia acción individual, independiente de toda intervención sin-

dical, hayan conseguido a nivel de empresa beneficios salariales superiores a los estipulados contractualmente. <sup>(1)</sup> Los datos disponibles parecen indicar a la segunda situación como más probable (ver Cuadro N° 4.19). También sería de esperar cierta correlación entre las tasas de remuneración de convenio y las productividades medias sectoriales, que de comprobarse indicaría cierto predominio de la demanda en la fijación de las condiciones salariales emergentes del proceso de negociación colectiva. Claro que en este caso poco sería lo que podría decirse acerca del poder comparativo ejercido por los distintos sindicatos. En cambio, el panorama puede ser más rico, en cuanto a inferencias posibles, en el caso de no encontrarse relación alguna entre las productividades medias y las tasas salariales de convenio. En efecto, si es razonable esperar que se abonen remuneraciones más elevadas en los sectores de mayor productividad, un ordenamiento de todos los sectores debería resultar similar para ambas variables y en caso de no observarse una correspondencia entre los rangos de ambos ordenamientos la divergencia podría ser atribuida a una acción sindical operada en dos direcciones posibles:

- 1) en el caso de sindicatos que hubiesen ejercido con éxito su poder en la negociación colectiva, a la respectiva tasa de remuneración le correspondería un rango menor que a la productividad media, <sup>(2)</sup>
- 2) en cambio, los sindicatos débiles no habrían conseguido mantener sus remuneraciones a niveles acordes con las respectivas productividades sectoriales y, a las primeras variables, les corresponderían rangos superiores a los de las segundas.

A los efectos de corroborar empíricamente las hipótesis planteadas, se seleccionaron 12 de las 15 ramas industriales analizadas en el punto anterior a las que se consideró representadas en la negociación colectiva por los sindicatos que a continuación se detallan:

- 
- (1) No podría presentarse la situación inversa desde el momento que el empleador no puede abonar remuneraciones inferiores a las fijadas en el respectivo convenio.
  - (2) Los distintos sectores fueron ordenados de acuerdo con los valores decrecientes de ambas variables asignándole rango 1 al mayor valor.

- 1) Alimentos - Sindicato Obrero de la Industria de la Alimentación
- 2) Tabaco - Federación Obrera del Tabaco
- 3) Textiles - Federación de Industrias Textiles
- 4) Confecciones - Federación Obrera de la Industria del Vestido
- 5) Madera - Unión Obrera de la Industria Maderera
- 6) Papel y Cartón - Federación de Obreros y Empleados de la Industria del Papel, Cartón, Químicos y Afines
- 7) Imprenta y Publicaciones - Federación Gráfica Argentina
- 8) Cuero - Federación de Trabajadores de la Industria del Cuero
- 9) Caucho - Federación Obrera del Caucho
- 10) Productos Químicos - Federación de Trabajadores de Industrias Químicas
- 11) Metales - Unión Obrera Metalúrgica
- 12) Maquinaria y Vehículos - Federación de Transporte Automotor (Filial Mecánicos y Afines).

Las tasas salariales unitarias, para las categorías peón y oficial, cuya evolución en el período 1950-1965 se indica en el Cuadro N° 4.20, así como la información proveniente de los Cuadros N° 4.15 y 4.17 permitieron obtener el ordenamiento por rangos de los distintos sectores de acuerdo con los valores asumidos por las siguientes variables:

- 1)  $W_{ro}$  : salario real básico de convenio - categoría oficial
- 2)  $W_{rp}$  : salario real básico de convenio - categoría peón
- 3)  $W_{rm}$  : remuneración real media
- 4)  $Pr.$  : productividad media total medida en valores constantes

Puesto que para el análisis propuesto lo que interesa es el comportamiento promedio, o rango promedio, observando a lo largo de todo el período estudiado, para su estimación se asignaron ponderaciones con valores decrecientes entre 12 y 1 a los rangos crecientes entre 1 y 12. El promedio ponderado resultante para cada sector permitió obtener un nuevo ordenamiento que figura en el Cuadro N° 4.21. Ya que, de acuerdo con lo visto anteriormente, no es de esperar un comportamiento homogéneo para todos los años considerados, se justifica la

estimación de promedios similares para dos subperíodos, uno correspondiente a los años 1950-1955 y el otro a los años 1956-1965 (ver Cuadro N° 4.21). Los resultados de las correlaciones entre los rangos de las diferentes variables, que se indican en el Cuadro N° 4.21, si bien en ningún caso tienen un nivel aceptable de significación, permiten algunas conclusiones de cierto interés:

- 1) Es para la categoría "peón" que aparece mejor corroborada la hipótesis de que en los sectores de mayor productividad se fijaron contractualmente las mayores tasas salariales. Esto indicaría que para algunos sectores industriales, y para esta categoría laboral, en la fijación de las tasas salariales han prevalecido, en cierta medida, las condiciones de demanda. Ya que se observa el mismo tipo de correlación positiva para las remuneraciones medias en el subperíodo 1956-1965, <sup>(1)</sup> podría concluirse que, a nivel de empresa, todo el personal asalariado, aún el no comprendido por las disposiciones de los convenios colectivos, obtuvo beneficios salariales acordes con las posibilidades marcadas por las respectivas productividades sectoriales.
- 2) En cambio, parece ser inexistente la relación entre la productividad sectorial y la tasa salarial unitaria de los "oficiales". <sup>(2)</sup> Es entonces en esta categoría laboral donde se han producido las divergencias que, eventualmente, podrían ser atribuidas a la acción de los sindicatos.

Estos resultados parecen sugerir un comportamiento sindical donde los responsables de la negociación colectiva han asumido la representación de los intereses de algún grupo dominante dentro de la organización que, en nuestro caso, estaría integrado por los trabajadores de mayor calificación y, sin duda, de mayor antigüedad. <sup>(3)</sup>

(1) Esto es razonable dado que la proporción de trabajadores no calificados en el total de ocupaciones es superior a la proporción de trabajadores calificados.

(2) Incluso, para el subperíodo 1950-1955 la relación parece ser inversa ya que el coeficiente  $R_s$  tiene signo negativo.

(3) Se impone aquí la referencia a la ineludible obra de A. Ross /55/, donde se estudia en profundidad el problema de los mecanismos de las decisiones internas de los sindicatos y la interacción de los grupos de intereses dominantes, sin cuyo análisis resultarían de difícil comprensión resultados similares al que aquí hemos obtenido. Véase también, Cartter, A.M. /8/.

El análisis de los resultados obtenidos nos permite identificar a los sectores en los cuales se han localizado las mayores divergencias, que justificarían la hipótesis de comportamiento sindical que hemos planteado, para cada uno de los subperíodos considerados.

I - 1950-1955

- a) Entre los sectores cuyos sindicatos han ejercido un mayor poder relativo, corresponde mencionar en primer lugar a "Maquinaria y Vehículos" (Federación del Transporte Automotor - Filial Mecánicos y Afines), ya que, a pesar de tener la productividad más baja de los doce sectores considerados, registra la más alta tasa de remuneración unitaria. El segundo lugar le corresponde al sector "Confecciones" (Federación Obrera de la Industria del Vestido) con rangos 2 y 11 para la tasa salarial unitaria y la productividad media total respectivamente.
- b) En el extremo opuesto, los sectores donde actúan los sindicatos de menor poder son el sector "Cuero" (Federación de Trabajadores de la Industria del Cuero), el que a pesar de tener la productividad más elevada de todo el grupo sólo alcanza el rango 9 en materia salarial, y el sector "Alimentos" (Sindicato Obrero de la Industria de la Alimentación) con rango 12 para la tasa salarial y 4 para la productividad media.

Finalmente, podría plantearse un ordenamiento aproximado de los distintos sectores de acuerdo con el poder decreciente de los correspondientes sindicatos, estimado, de acuerdo con nuestra hipótesis anterior, por la magnitud de la divergencia observada entre el rango de la tasa unitaria de remuneración y el rango de la productividad media total. El listado, correspondiente a las remuneraciones de los oficiales sería el siguiente:

- 1) Maquinaria y Vehículos
- 2) Confecciones
- 3) Metales

- 4) Imprenta y Publicaciones
- 5) Tabaco
- 6) Madera
- 7) Textiles
- 8) Papel y Cartón
- Productos Químicos
- 9) Caucho
- 10) Alimentos
- Cuero

## II - 1956-1965

- a) Nuevamente los sindicatos de mayor poder son los que actúan en los sectores "Maquinaria y Vehículos", con rangos 1 y 10 para la tasa salarial unitaria y la productividad media total, y "Confecciones" con rangos 6 y 12 para los mismos conceptos.
- b) Los sectores con sindicatos más débiles son los que a continuación se detallan con los rangos correspondientes a la tasa salarial unitaria y la productividad media total:

"Caucho"	Rangos 10 y 4
"Alimentos"	Rangos 12 y 7
"Papel y Cartón"	Rangos 9 y 4

En este subperíodo el ordenamiento de los sectores de acuerdo con el poder decreciente de los sindicatos sería el siguiente:

- 1) Maquinaria y Vehículos
- 2) Confecciones
- 3) Metales
- 4) Madera
- 5) Imprenta y Publicaciones
- 6) Tabaco
- Productos Químicos

lante, pero, tengamos en cuenta que de comprobarse de manera satisfactoria ella estaría indicando que no corresponde hablar de ejercicio del poder económico sindical en el período de nuestro estudio. En este caso, el poder diferencial que dió origen a los ordenamientos sectoriales que hemos planteado, debió haber sido ejercido en algún período anterior y la hipótesis de existencia de un grupo dominante dentro del sindicato deberá ser referida a algún período anterior al año inicial de nuestro estudio. Por último, se observa que, entre los dos subperíodos considerados y con la excepción del sector "Madera",<sup>(1)</sup> todo cambio que mejoró la posición salarial relativa de determinado sector puede ser atribuido a la posición relativa en materia de productividad, la cual mejoró su rango o se mantuvo invariable en los casos en que era imposible mejorar.<sup>(2)</sup> Esto indicaría nuevamente que en estos años el ajuste salarial se produjo debido a las condiciones de demanda que crearon el marco favorable para obtener las mejoras señaladas.

---

(1) En este sector mejoró la posición salarial relativa a pesar del deterioro producido en el rango de la productividad.

(2) Este fue el caso de los sectores "Cuero" y "Productos Químicos" que ya tenían asignados los rangos 1 y 2 respectivamente.

### 2.3 La sindicalización y el poder económico sindical: un análisis de sección transversal

El problema que se plantea al intentar medir o cuantificar el poder económico sindical es encontrar un indicador adecuado de tal poder. Esta cuestión ya fue analizada con algún detalle en el capítulo 2 y a lo allí expresado debemos añadir que en nuestro país algunos autores han creído encontrar una solución al problema considerando que el resultado del eventual ejercicio de tal poder puede ser tomado como un buen indicador del mismo. De acuerdo con este punto de vista, se parte de una estructura inicial de salarios relativos, se estiman sus cambios en el tiempo y se plantea la hipótesis de que aquellos sindicatos cuyos salarios relativos ascendieron en la escala considerada han ejercido un poder mayor que aquellos sindicatos cuyos salarios no lo hicieron y que, por lo tanto, no fueron capaces de mejorar su posición.<sup>(1)</sup> Creemos que este enfoque es el más adecuado por cuanto es necesario tener presente que las tasas salariales de convenio constituyen el resultado final de un proceso en el cual habrán influido muchas variables y el considerarlas determinadas exclusivamente por el poder sindical podría conducir a conclusiones alejadas de la realidad.<sup>(2)</sup> En el acápite anterior introdujimos como variable adicional a la productividad media sectorial y atribuimos al ejercicio del poder sindical todo cambio en la posición relativa de las tasas salariales unitarias que no estuviera correlacionado con un cambio similar en la correspondiente productividad. Ahora pretendemos encontrar un indicador objetivo e independiente de ese poder que nos permita efectuar inferencias y predicciones acerca del curso futuro de las tasas salariales y delimitar su capacidad explicativa respecto del mismo fenómeno.

Hemos visto con anterioridad que los indicadores que han permitido obtener los mejores resultados en la estimación empírica son los relacionados con

(1) Cf. Sanchez, C.E. y Arnaudo, A.A., /118/.

(2) Una crítica de este enfoque puede verse en Montuschi, L., /104/.

el caudal de afiliación de cada sindicato y su tasa de cambio en el tiempo. Al utilizar este tipo de variable para medir el poder sindical, se supone que dicho poder aumenta en relación directa con el número de afiliados. Es interesante notar que de esta manera el proceso presenta un mecanismo de realimentación. En efecto, al ser poderoso el sindicato puede aumentar su presión en la mesa de negociación y amenazar con un conflicto laboral y un eventual cese de tareas en caso de no accederse a sus requerimientos salariales. A su vez, y ante la posibilidad de obtener mejoras, los trabajadores aumentan su militancia sindical y se afilian al sindicato en apoyo de sus gestiones, con lo cual aumentan su poder de negociación y lo impulsan a insistir en sus demandas, con cada vez mayores probabilidades de éxito.

En Argentina, para estimaciones empíricas de este tipo se plantea el serio problema de la falta de series estadísticas completas acerca del caudal de afiliados de las organizaciones gremiales. En realidad, nunca existió una obligación formal de llevar en forma cronológica este tipo de información que permitiera comprobar de manera fehaciente el número de afiliados cotizantes. En los sucesivos cambios de dirección e intervenciones de la central obrera se perdieron o fueron destruidos muchos registros con información valiosa. Para el período de nuestro estudio sólo puede contarse con datos de afiliaciones para los años 1957, 1961, 1963 y 1964. Pero, aún estas series adolecen de graves deficiencias que es necesario señalar.<sup>(1)</sup>

- 1) Nunca se ha podido establecer con claridad el origen real, o fuente fidedigna, de los datos referidos al número de cotizantes de las entidades sindicales.
- 2) Todo parece indicar que los mismos siempre fueron "inflados" en función de necesidades políticas circunstanciales con la connivencia de funcionarios gubernamentales.
- 3) Los datos de 1963 se utilizaron en el Congreso Normalizador de la C.G.T.

---

(1) Cf. Documentación e Información Laboral, /77/.

- 4) Los datos de 1964 provienen de un censo dispuesto por el Ministerio de Trabajo pero, al parecer, tampoco ofrecen garantías de veracidad.

La limitación estadística planteada impuso una restricción insalvable respecto del tipo de análisis por efectuar. Ante la imposibilidad de vincular la evolución de las remuneraciones sectoriales con la evolución del número de afiliados cotizantes del respectivo sindicato, se optó por realizar un estudio de sección transversal entre los distintos sectores productivos que permitiera encontrar una explicación adecuada para las diferencias intersectoriales que se observan en las tasas salariales. Las variables explicativas utilizadas fueron de dos tipos: el primero vinculado al caudal de afiliados y el segundo a la productividad sectorial. Respecto de esta última variable, sobre la base de datos no publicados del Instituto Nacional de Estadística y Censos, no disponibles para una serie cronológica completa, pudo construirse un índice de productividad por hora trabajada en cada rama de la industria manufacturera. Tal medida se consideró más significativa, a los efectos de las comparaciones intersectoriales que la de la productividad media total.

Fueron contrastadas las siguientes hipótesis:

- 1) La existencia de una relación directa entre la tasa de salarios y el caudal de afiliados, de modo tal que en el sector cuyo sindicato cuente con el mayor número de afiliados resulten negociadas las mayores tasas remuneraciones, obtenidas gracias al mayor poder de movilización que puede exhibir la organización obrera. También se esperó una relación directa entre las tasas de remuneración y la productividad por hora trabajada, ya que se supone que en los sectores de mayor productividad los empleadores estarán dispuestos a efectuar mayores concesiones y ello aumentará la probabilidad de que los sindicatos puedan ver satisfechas sus demandas salariales. Para comprobar estas hipótesis se ajustó la ecuación

$$w = a + b F + c Pr(h)$$

donde

w es el salario nominal de convenio para las categorías oficial y peón

F es el número de afiliados del correspondiente sindicato

Pr(h) es el índice de productividad sectorial por hora trabajada,

Los correspondientes resultados se indican en el Cuadro N° 4.23.

- 2) En segundo lugar, se supuso que las tasas salariales podían depender de las variaciones más que de los niveles de las variables consideradas en el punto anterior. Es decir que se presumió que era la evolución del sector y de la actividad sindical lo que resultaría significativo a los efectos de la interpretación de los resultados emergentes de una negociación salarial. En este caso las ecuaciones ajustadas fueron del tipo

$$w = a + b \Delta F + c \Delta \text{Pr}(h)$$

y los correspondientes resultados se indican en el Cuadro N° 4.24.

- 3) De manera alternativa se consideró la posibilidad de que las variables independientes utilizadas en la ecuación anterior hubiesen tenido influencia sobre las tasas de cambio de los salarios más que sobre sus niveles absolutos y para contrastar esta hipótesis se estimaron ecuaciones del tipo

$$\Delta w = a + b \Delta F + c \Delta \text{Pr}(h)$$

con los resultados que aparecen en el Cuadro N° 4.25.

- 4) Por último se consideraron de manera conjunta las hipótesis anteriores con el objeto de determinar el poder explicativo y el nivel de significación de cada una de las variables consideradas. Para ello se ajustaron las ecuaciones

$$w = a + b F + c \Delta F + d \text{Pr}(h) + e \Delta \text{Pr}(h)$$

$$\Delta w = a + b F + c \Delta F + d \text{Pr}(h) + e \Delta \text{Pr}(h)$$

cuyos resultados se indican en los Cuadros N° 4.26 y 4.27.

Es de notar que en esta etapa de la investigación no se planteó el problema de tener que diferenciar entre salarios nominales y salarios reales ya que el hecho de tratarse de un análisis de sección transversal tomaba irrelevante dicha cuestión.

El análisis de los resultados obtenidos para los años 1957, 1961, 1963 y 1964 nos permite concluir que han sido las productividades sectoriales horarias las variables más significativas para explicar las diferencias intersectoriales en los niveles de las correspondientes tasas unitarias de remuneración. En el año 1961 también resultó significativa la tasa de variación de dichas productividades. No parece haber tenido influencia alguna el caudal de afiliados de cada sindicato y, en casi todos los casos, el coeficiente de regresión de F tuvo signo contrario al esperado. En cambio, resultó levemente más significativa la tasa de variación del número de afiliados, sin alcanzar el nivel de significación necesario, aunque casi siempre, el respectivo coeficiente tuvo el signo preestablecido. De todas maneras, la magnitud de los coeficientes estimados para las variables F y  $\Delta F$  resultó ser tan pequeña que su eventual influencia debe ser desechada.

Estos resultados no deben sorprender por cuanto confirman, en líneas generales, otros resultados parciales de trabajos que analizan cuestiones vinculadas con la que aquí nos ocupa. Así, por ejemplo, Kaztman y Vaccarezza,<sup>(1)</sup> al estudiar para el período 1965 a 1968 la participación de los afiliados en la actividad de los sindicatos industriales del Gran Buenos Aires, encontraron que en las ramas industriales de tecnología más avanzada los salarios habrían dependido más de la productividad de las empresas que de los esfuerzos individuales de los trabajadores. Para los autores mencionados, esto apoyaría, en cierta medida, la hipótesis del "aburguesamiento" de la clase trabajadora. Esta hipótesis postula que la aparición de condiciones favorables a los asalariados estaría asociada a una disminución en la combatividad obrera y a una tendencia a utilizar cada vez menos al sindicato como instrumento para el logro de reivindicaciones salariales. En este estudio, a pesar de coincidir en los resultados, no compartiremos este planteo y sostendremos el punto de vista ya enunciado de que no fue el aburguesamiento de los trabajadores, sino las particulares circunstancias institucionales y políticas por

(1) Cf. Kaztman, R. y Vaccarezza, L., /98/.

las cuales atravesó el país y el movimiento sindical, las que impusieron límites al accionar obrero y a la lucha por el logro de reivindicaciones salariales.

#### 2.4 Salarios, costo de vida y productividad: un análisis histórico del comportamiento sindical

Un análisis completo del problema del poder económico sindical impone encontrar una explicación satisfactoria de la evolución histórica de las tasas salariales, para lo cual se hace necesario identificar las variables que de manera significativa puedan haber influido en tal evolución. En esta etapa de la investigación ya resulta indispensable introducir la distinción entre salarios monetarios y salarios reales. En los estudios empíricos reseñados en el capítulo 2, la variable dependiente siempre fue el salario monetario. Sin embargo, el índice del costo de vida fue introducido como una de las variables explicativas, y esta inclusión obligó a plantear supuestos alternativos respecto del comportamiento sindical. Así, por ejemplo, recordemos que Phillips aceptó una hipótesis de umbral de acuerdo con la cual las variaciones del costo de la vida influirían sobre las tasas de salarios monetarios, sólo en el caso que implicasen caídas del salario real. Esto indicaría que los sindicatos estarían dispuestos a aceptar de manera pasiva todo aumento de precios que no provocase una caída del salario real, aunque el mismo anulara toda mejora lograda gracias a un incremento previo del salario monetario. En cambio, Lipsey rechaza esta hipótesis en favor de una alternativa que postula una relación simple entre salarios monetarios y costo de vida. Parece claro que, con las elevadas tasas de inflación que se observan en el período de nuestro estudio, ambas hipótesis se habrán de unificar ya que en todo momento se estaría superando el umbral mínimo mencionado por Phillips, con lo cual cabría esperar una relación simple directa entre los salarios monetarios y el índice del costo de vida.

Sin embargo, en este caso se plantea la necesidad de contar con una hipótesis subsidiaria respecto del comportamiento de los sindicatos en la negociación colectiva y en este sentido las alternativas posibles son tres:

- 1) que los sindicatos tengan ilusión monetaria y consideren bueno todo aumento de

- los salarios monetarios, sin cuestionar su magnitud aunque el mismo no alcance para compensar totalmente las caídas en el salario real,
- 2) que los sindicatos adopten una actitud meramente defensiva en materia salarial y sólo procuren mantener determinado nivel de los salarios reales,
  - 3) que su actitud sea agresiva y pretenda conseguir aumentos del salario real a través de aumentos del salario monetario.

Resulta claro que únicamente en el caso 3) podría hablarse de ejercicio del poder económico de los sindicatos,<sup>(1)</sup> aunque hay que tener presente que, aun en este caso, los aumentos salariales obtenidos podrían no deberse a la acción sindical y haberse originado en incrementos de la productividad sectorial que hubiesen tenido el efecto de aumentar la acción competitiva de los empleadores en el mercado de trabajo.<sup>(2)</sup> En este caso resultaría entonces conveniente encontrar un indicador, no vinculado con las variables objetivas del mercado, que representara de alguna manera la actitud sindical en la negociación colectiva. Por lo tanto, aquí no se trata sólo de medir el éxito que los sindicatos pudieran haber tenido en el logro de mejoras salariales, toda vez que tales mejoras pudieran deber su origen a determinantes objetivos independientes de la acción sindical, tales como las variaciones en el costo de la vida, en las productividades sectoriales o en el estado de la demanda excedente de mano de obra. Nuevamente se plantea el problema de identificar el indicador adecuado y la falta de información estadística cronológicamente completa nos impide tratar de vincularlo con la sindicalización. Por esta razón, se ha introducido una variable dummy cuya función es representar los cambios de actitud de las organizaciones sindicales operados en los años de nuestro estudio. A tal variable se le ha asignado valor cero para el período 1950-1955 para el cual se supuso que la actitud de cooperación con el gobierno peronista,

(1) Podría eventualmente argumentarse que también corresponde hablar de ejercicio de poder económico de los sindicatos, cuando la acción de estos evita caídas en el salario real que se habrían producido por la declinación de la productividad marginal de la mano de obra. Véase más adelante la discusión detallada de este caso particular.

(2) En este caso se trataría de aumentos competitivos que los empleadores hubiesen estado dispuestos a abonar aun en ausencia de un mercado sindicalizado con la fijación de salarios a través del proceso de negociación colectiva, Cf. Machlup, F./103/.

dada la difícil conjuntura económica por la cual estaba atravesando el país, debía manifestarse en una moderación de las demandas salariales. En el período 1956-1965 a la variable se le asignó valor uno para tener en cuenta el cambio de actitud de los sindicatos frente a gobiernos cuyos objetivos ya no compartían. En definitiva, se trató de estimar la influencia separada de variables de tipo objetivo, costo de la vida, producto y productividad sectorial, y la influencia de una variable de tipo subjetivo que de alguna manera contemplara la intervención activa de los sindicatos en el mercado de trabajo y el probable ejercicio del poder económico sindical.

La influencia de las variaciones en el índice del costo de la vida sobre la tasa de salarios monetarios se estimó mediante el ajuste de las ecuaciones

$$w = a + b CV$$

donde

w es la tasa de salarios monetarios para las categorías peón y oficial y CV es el índice del costo de la vida, siendo ambas variables referidas al mismo período t. Los resultados indicados en el Cuadro N° 4.28, muestran en todos los casos coeficientes de correlación muy elevados y altos niveles de significación para los coeficientes de la variable CV. Los mismos señalan al costo de la vida como a una variable que los sindicatos sin duda manejan con éxito en la mesa de negociaciones, cuando plantean sus exigencias salariales.<sup>(1)</sup> De manera alternativa se consideró la posibilidad de que las demandas salariales de un período estuviesen influenciadas por el nivel del costo de la vida del período anterior. Esta hipótesis no parecería intuitivamente adecuada ya que, al llevarse a cabo las negociaciones colectivas en el curso del año, sería de suponer que las demandas salariales se formularan en base a la experiencia reciente de los meses anteriores y a la previsión acerca del curso futuro de los precios en el resto del año. En efecto, los

(1) En este punto se puede plantear la duda acerca de la identificación de la dirección real de la relación causal señalada ya que, en un modelo de inflación de costos, son los aumentos agresivos de salarios los que inducen aumentos en el índice del costo de vida. Cf. Machlup, F./103/. En nuestro caso, la tendencia decreciente de los salarios reales, que indica la ausencia de aumentos salariales agresivos, permite desechar la consideración de la alternativa propuesta.

resultados de las pertinentes estimaciones, si bien fueron muy buenos, no alcanzaron el nivel de significación de los anteriores y la hipótesis alternativa fue desechada en favor de la primera.

Las tendencias de los salarios reales, decrecientes en la mayoría de los casos (ver Cuadro N° 4,38), <sup>(1)</sup> parecerían corroborar la hipótesis de demandas salariales defensivas por parte de los sindicatos, que no tuvieron el éxito esperado, ya que no se pudieron mantener los niveles de dichos salarios reales. Una comprobación adicional de la hipótesis de demandas defensivas se obtuvo del ajuste de la ecuación

$$\ln w = a + b \ln CV$$

cuyos excelentes resultados (ver Cuadro N° 4,29) confirman que la evolución del índice del costo de la vida puede explicar el 99% de la variación en las tasas de salarios monetarios. Además, los valores estimados para las correspondientes elasticidades de  $w$  respecto de  $CV$  no difieren significativamente de uno, lo cual indica que todo aumento en el índice del costo de la vida es acompañado por un aumento porcentual similar en el correspondiente salario monetario.

Estos resultados parecen indicar al costo de la vida como a la única variable relevante para explicar las modificaciones salariales emergentes del proceso de negociación colectiva. Sin embargo, no cabe descartar a priori la influencia que otras variables objetivas pudieran haber tenido. El ajuste de las ecuaciones

$$w = a + b Pr$$

$$w = a + b PBI$$

donde  $Pr$  es la productividad media y  $PBI$  es el producto bruto interno sectorial, medidos a ambos en valores constantes, indican una definida relación entre las variables consideradas con buenos niveles de significación para los coeficientes estimados (ver Cuadros N° 4,30 y 4,31). El ajuste logarítmico realizado para la

(1) Las excepciones corresponde a los salarios de los peones en los sectores "Alimentos", "Imprenta y Publicaciones", "Cuero", "Productos Químicos" y "Maquinaria y Vehículos".

variable  $Pr$ , que fue la que dió los mejores resultados en la estimación anterior, permite delimitar los reales alcances de la probable influencia que estas variables pudieran haber tenido en la determinación de las tasas salariales. En efecto, los correspondientes resultados, mejores que los obtenidos en el ajuste lineal (ver Cuadro N° 4.32), muestran que las elasticidades de  $w$  respecto de  $Pr$  toman valores tales que, consideradas de manera conjunta con las tasas promedio de incremento de las respectivas productividades sectoriales, justificarían incrementos en los salarios monetarios inferiores a los realmente observados y que resultaban explicados en un 99% por las variaciones en el índice del costo de la vida. Esto estaría indicando que toda variación en  $w$  inducida por cambios en  $Pr$  quedaría subsumida en las variaciones que deben su origen a CV. Además, es necesario tener presente que, si bien la evolución de la productividad sectorial pudo haber sido tomada en cuenta como un elemento adicional de juicio para la negociación de los salarios monetarios, la misma no tuvo ninguna incidencia sobre los niveles de los salarios reales. Esto resulta verificado en el ajuste de las ecuaciones

$$w_T = a + b Pr$$

$$\ln w_T = a + b \ln Pr$$

$$w_T = a + b PBI$$

cuyos resultados, transcritos en los Cuadros N° 4.33, 4.34 y 4.35, no son significativos y, en muchos casos, tienen coeficientes con signo opuesto al esperado.

Finalmente, se pretendió estimar de manera conjunta la influencia de todas las variables consideradas, a los efectos de delimitar el poder explicativo de cada una de ellas. En esta etapa se introdujo la variable dummy a los efectos de poder estimar posibles cambios cualitativos no detectables con las restantes variables. Las ecuaciones ajustadas fueron las siguientes

$$w = a + b CV + c Pr + d PBI + e D$$

$$w_T = a + b Pr + c PBI + d D$$

donde D representa la mencionada variable dummy. Los resultados que aparecen en los Cuadros N°4, 36 y 4,37 nos permiten resumir las conclusiones de este análisis:

- 1) La variable que de manera definitiva explica la casi totalidad de las variaciones en los salarios monetarios de convenio es el índice del costo de la vida, cuyo coeficiente de regresión es altamente significativo. La introducción de otras variables explicativas no mejora los ya excelentes resultados obtenidos al tomar a CV como única variable independiente. Cuando se considera de manera conjunta con CV, la variable Pr deja de ser significativa y en muchos casos el respectivo coeficiente tiene signo opuesto al esperado. El signo correcto y un mejor nivel de significación tiene, en cambio, la variable PBI pero ello no debe extrañar ni inducir a realizar erróneas inferencias, ya que es necesario tener presente que esta variable tiene una tendencia creciente<sup>(1)</sup> y, por lo tanto, es razonable que la misma presente una relación significativa con otra variable de tendencia igualmente creciente.
- 2) En el caso de los salarios reales ya no se presenta ninguna relación definida con las variables Pr y PBI cuyos coeficientes en la mayoría de los casos tienen un signo opuesto al esperado.
- 3) La introducción a la variable dummy no aporta ningún elemento de juicio adicional que contribuya a mejorar la explicación del comportamiento de los salarios y ya sea para el caso de los salarios monetarios como para el caso de los salarios reales la misma no resulta significativa.

Al interpretar los anteriores resultados en términos del problema que nos ocupa, podemos concluir que las variables que de manera preponderante se manejan en la mesa de la negociación colectiva son la tasa de salarios monetarios y el índice del costo de vida. Al parecer, el objetivo sindical sería conseguir que las tasas nominales de salarios se ajustasen a las variaciones del costo de la vida. Se trataría entonces de una actitud puramente defensiva ya que el salario real

---

(1) Debe recordarse que esta variable, aunque medida en valores constantes, refiere una magnitud global y no per capita como en el caso de la variable Pr.

resultaría ajustado de manera pasiva por la relación entre  $w$  y  $CV$  y sólo se manejaría de forma explícita cuando se tomase como referencia para recuperar niveles que se tuvieron con anterioridad y se perdieron en el curso del proceso inflacionario. La falta de significatividad de la variable dummy indica que no es detectable ningún cambio en la actitud sindical, en lo referente a salarios, entre el período 1950-1955 y el período 1956-1965. Todo incremento en la combatividad y la agresividad de los sindicatos, con posterioridad a la caída del gobierno peronista, debe haberse entonces canalizado hacia cuestiones extrasalariales. Por otro lado, la tendencia decreciente de los salarios reales muestra que los aumentos defensivos logrados en los salarios reales no alcanzaron, en realidad, a compensar totalmente los incrementos producidos en el índice del costo de la vida. Si a esta circunstancia unimos el hecho de que a lo largo de todo el período las productividades medias sectoriales tienen una sostenida tendencia creciente (ver Cuadro N°4.39), se infiere de inmediato que en el período de nuestro estudio debe haberse producido una traslación de ingresos del sector asalariado al sector capitalista.

Sin embargo, es importante notar que, para explicar los resultados observados, podría plantearse una hipótesis alternativa que postulara un efectivo ejercicio del poder sindical. En efecto, podría suponerse que la evolución de los distintos sectores y la introducción de tecnologías ahorradoras de mano de obra se hubiesen traducido, en un mercado no sindicalizado, en resultados salariales inferiores a los realmente observados, que se obtuvieron, entonces, gracias a una acción sindical que ya podría ser calificada de realmente agresiva. Además, podría también postularse que los sindicatos, al actuar en la negociación colectiva, los hacen conscientes de la relación inversa que existe entre la tasa de salarios y el nivel de empleo y que sería posible que hubiesen sustituido el objetivo de mayores salarios a costa de menor empleo por un objetivo alternativo que procurase mantener tanto el salario como el empleo. Respecto del primer punto, la hipótesis no quedaría refutada por el mero hecho de observarse una tendencia creciente en las respectivas productividades medias sectoriales, ya que po-

dría argumentarse que no todo incremento de la productividad media de un factor implica necesariamente un incremento de la correspondiente productividad marginal. La condición necesaria y suficiente para que esto se cumpliera sería

$$\frac{P \text{ Me } L(t + 1)}{P \text{ Me } L(t)} > \frac{\epsilon_{L(t)}}{\epsilon_{L(t + 1)}}$$

donde  $P \text{ Me } L$  es la productividad media de la mano de obra y  $\epsilon_L = \frac{P \text{ Mg } L}{P \text{ Me } L} =$

$\frac{\partial Q_L}{\partial L_Q}$  es la correspondiente elasticidad de producción.

De cumplirse la condición señalada resultaría

$$\frac{P \text{ Mg } L(t + 1)}{P \text{ Mg } L(t)} > 1$$

De manera análoga puede plantearse la condición necesaria y suficiente para que una productividad media creciente sea consistente con una productividad marginal decreciente<sup>(1)</sup>

$$\frac{P \text{ Me } L(t + 1)}{P \text{ Me } L(t)} < \frac{\epsilon_{L(t)}}{\epsilon_{L(t + 1)}}$$

La primera condición se cumple para funciones producción normales en ausencia de progreso tecnológico y para los casos de progreso tecnológico neutral y ahorrador de capital. En el caso de progreso tecnológico ahorrador de mano de obra, el mismo resultaría compatible con el cumplimiento de la segunda condición, pero se plantearía la necesidad de una ulterior investigación, ya que, como bien hace notar Hicks, este tipo de innovaciones no disminuye necesariamente la productividad marginal del trabajo salvo que sean "muy" ahorradoras de mano de obra.<sup>(2)</sup>

Una posible manera de investigar este último caso consiste en tratar de determinar si en el período estudiado resulta detectable en los distintos sectores

(1) Debo agradecer al Dr. Julio H.G. Olivera haberme señalado la existencia de estas condiciones.

(2) Cf. Hicks, J.R., /27/.

productivos la presencia del fenómeno conocido como wage drift, que consiste en la existencia de incrementos de la tasa efectiva de remuneración obtenidos fuera del proceso de negociación colectiva. (1) La tendencia creciente de las remuneraciones medias totales de los asalariados refutaría de inmediato la hipótesis de que las condiciones objetivas del mercado no permitieron obtener incrementos en las tasas salariales de convenio, pues estaría señalando la presencia de un importante drift (2) inducido justamente por tales condiciones objetivas. (3) Esta situación permitiría eliminar por no pertinente la consideración del caso de progreso tecnológico ahorrador de trabajo, con productividades medias crecientes y productividades marginales decrecientes, ya que sólo en el caso de una productividad marginal creciente podrían haberse obtenido incrementos salariales no fijados por los respectivos convenios.

En nuestro caso, observamos que en los sectores "Papel y Cartón", "Imprenta y Publicaciones", "Caucho", "Productos Químicos", "Metales" y "Maquinaria y Vehículos" las remuneraciones medias totales presentan tendencias marcadamente crecientes (ver Cuadro N°4.40) que, comparadas con las correspondientes tendencias de las tasas salariales de convenio, decrecientes en casi todos los casos, indican la presencia de drifts de considerable magnitud. Así, fuera de la negociación colectiva se obtuvieron mejoras salariales que eventualmente podrían haber sido logradas por la acción de los sindicatos si estos hubiesen orientado el ejercicio de su poder al logro de tal objetivo.

En los restantes sectores, si bien la tendencia es decreciente tanto para las remuneraciones medias totales como para las tasas salariales de conve-

(1) Cf. Phelps Brown, E.H.,/110/.

(2) Puesto que en la remuneración media total se incluyen las remuneraciones de convenio, más todos los incrementos salariales obtenidos fuera de convenio y los pagos por cualquier otro concepto, tendremos que, siendo  $\Delta w \text{ total} = \Delta w \text{ convenio} + \Delta w \text{ originado en el drift}$  un primer miembro positivo y el primer término del segundo miembro negativo estaría indicando la existencia de un drift de considerable magnitud.

(3) Tales condiciones pudieron haberse originado en incrementos de la productividad, en la demanda excedente de mano de obra, en la posibilidad de transferir los incrementos salariales a los precios y en factores de tipo institucional. Cf. Phelps Brown, E.H.,/110/.

nio, la tasa porcentual de disminución es mayor en el segundo caso, lo cual indicaría que la falta de éxito en las negociaciones colectivas fue compensada en parte por la acción individual de los trabajadores. Sin embargo, estos resultados demandan un análisis más pormenorizado que nos permita compatibilizarlos con las productividades medias crecientes que se observan en estos sectores. En este sentido se intentó estudiar la evolución de las respectivas elasticidades sectoriales. La estimación de las elasticidades a partir del ajuste econométrico por mínimos cuadrados ordinarios de las funciones habituales, implica plantear a priori algún supuesto acerca del valor de tal elasticidad. Por esta razón se recurrió al método de regresión adaptativa<sup>(1)</sup> cuyo objetivo es detectar la presencia de variaciones de los parámetros originadas en cambios transitorios y estructurales y estimar su correspondiente secuencia temporal.<sup>(2)</sup> La elasticidad estimada  $\frac{dQ}{dL} \frac{L}{Q}$  corres-

ponde a la función  $Q = f(L)$ . Puesto que el valor real de la elasticidad que resultaba pertinente para nuestro análisis era el correspondiente a la función

$Q = f(L, K)$ , es decir  $\frac{\partial Q}{\partial L} \frac{L}{Q}$ , en los parámetros estimados en la regresión adapta-

tiva esta derivada parcial estaría reemplazada por la derivada total  $\frac{dQ}{dL} =$

$\frac{\partial Q}{\partial L} + \frac{\partial Q}{\partial K} \frac{dK}{dL}$ . La magnitud de las elasticidades reales ( $\epsilon_r$ ) se vería entonces

afectada por los valores que pudiera ir asumiendo la expresión  $\frac{\partial Q}{\partial K} \frac{dK}{dL}$  y las

mismas se relacionarían con las elasticidades estimadas ( $\epsilon_s$ ) de acuerdo con la siguiente expresión

$$\epsilon_s = \epsilon_r + \frac{\partial Q}{\partial K} \frac{dK}{dL} \frac{1}{P \cdot Me \cdot L}$$

Pareció entonces indispensable contar con un indicador del signo y tendencia de

(1) Cf. Cooley, T.F. y Prescott, E.C., /73'/.

(2) Debo agradecer a las autoridades y miembros del Centro de Estudios Monetarios del Banco Central de la República Argentina haberme prestado el asesoramiento técnico y facilitado los servicios de computación que posibilitaron las pertinentes estimaciones.

esta expresión que permitiera inferir si la misma pudo haber alterado el signo y magnitud relativa de las elasticidades estimadas respecto de las elasticidades reales. Con respecto a  $\frac{dK}{dL}$  se adoptó el supuesto de su constancia en el período de nuestro estudio. Los escasos datos estadísticos existentes respecto del stock de capital, disponibles a un elevado nivel de agregación, indican que tal supuesto es adecuado para el sector agregado "Minería, Industria y Construcción" (1), con la excepción de los años 1960 a 1963 para los cuales se observa un notable incremento en el valor de esta expresión. Sin embargo, si recordamos que la mayoría de las inversiones se dirigieron hacia los sectores dinámicos, la verosimilitud de nuestro supuesto no vería alterada para el grupo de sectores vegetativos que ahora estamos analizando. Respecto del valor de las productividades sectoriales del capital se consideraron como indicadores de las mismas estimaciones de los márgenes de beneficio de cada sector industrial (2) y a partir de los mismos se estimaron en cada caso las correspondientes tendencias

Alimentos            -  $y = 5,220 + 0,294 t$                      $s \frac{2}{y,t} = 1,508$

Tabaco                -  $y = 3,667 + 0,028 t$                      $s \frac{2}{y,t} = 0,369$

Textiles             -  $y = 5,493 + 0,192 t$                      $s \frac{2}{y,t} = 8,162$

Confecciones       -  $y = 6,480 - 0,022 t$                      $s \frac{2}{y,t} = 1,438$

Madera                - No hay datos disponibles

Cuero                 -  $y = 7,300 - 0,393 t$                      $s \frac{2}{y,t} = 4,949$

Estos resultados indican que para los tres primeros sectores el valor de la derivada total  $\frac{dQ}{dL}$  sobreestimaría de manera creciente en el tiempo el real valor de  $\frac{\partial Q}{\partial L}$ , mientras que para los restantes sectores el valor real de  $\frac{\partial Q}{\partial L}$  resultaría cada vez más subestimado.

Con respecto a las elasticidades estimadas (ver Cuadro N° 4.42), su evolución en el período de nuestro estudio siguió la tendencia que se indica para cada

---

(1) La tendencia de la relación empírica  $\frac{\Delta K}{\Delta L}$  calculada sobre la base de estimaciones de capital (no publicadas) realizadas por CONADE es la siguiente  $\frac{\Delta K}{\Delta L} = 100,45 + 3,83$   
(25,2

donde el valor  $t_b = 0,151$  indica que tal parámetro no difiere significativamente de cero.

(2) Cf, Arnaudo, A.A., Bartolomei, J. y Bertinotti, N., /68/.

uno de los pertinentes sectores

<u>Alimentos</u>	-	$\epsilon_L = 0,784 + 0,002 t$	$s^2_{\epsilon,t} = *$
<u>Tabaco</u>	-	$\epsilon_L = -0,375 + 0,003 t$	$s^2_{\epsilon,t} = *$
<u>Textiles</u>	-	$\epsilon_L = 0,881 + 0,002 t$	$s^2_{\epsilon,t} = *$
<u>Confecciones</u>	-	$\epsilon_L = 0,931 + 0,003 t$	$s^2_{\epsilon,t} = *$
<u>Madera</u>	-	$\epsilon_L = 0,483 + 0,008 t$	$s^2_{\epsilon,t} = 0,001$
<u>Cuero</u>	-	$\epsilon_L = 0,878 + 0,005 t$	$s^2_{\epsilon,t} = *$

\* indica que el correspondiente valor no alcanza el menor de los dígitos considerados.

De acuerdo con los resultados anteriores puede concluirse de inmediato que para los sectores "Confecciones", "Madera" y "Cuero" se ha cumplido la condición necesaria y suficiente que asegura que todo incremento de la productividad media ha sido acompañado por un aumento de la correspondiente productividad marginal. Para los restantes sectores, en una primera instancia, la evidencia no resulta concluyente puesto que la tendencia creciente que se observa en las productividades estimadas podría eventualmente ser atribuída a la tendencia creciente de los correspondientes márgenes de beneficio. Sin embargo, si se comparan las magnitudes relativas de las tasas de crecimiento de los márgenes de beneficio y de las productividades medias, en todos los casos las segundas aparecen ser claramente superiores a las primeras. De este análisis puede concluirse que no pudo operar una compensación entre tasas de crecimiento de signo opuesto y que también en estos sectores la productividad marginal debe haber crecido en los años de nuestro estudio.

En definitiva, el análisis anterior permite una calificación más adecuada de los resultados obtenidos con anterioridad respecto de las pautas de comportamiento seguidas por los sindicatos en la negociación salarial. En los sectores que integran el grupo habitualmente conocido como industria dinámica, la política salarial conservadora, de mantenimiento del salario real, fijada por las convenciones colectivas fue superada en la realidad por los logros salariales obtenidos

por los trabajadores de manera individual y a nivel de empresa. Estos logros salariales fueron posibles debido a las condiciones favorables que caracterizaron el desarrollo de dichos sectores, en los cuales la evolución del empleo no introdujo ninguna restricción adicional a los reclamos de mayores salarios. Teniendo en cuenta que

$$\left(\frac{\dot{Q}}{L}\right) = \frac{Q}{L} \left(\frac{\dot{Q}}{Q} - \frac{\dot{L}}{L}\right)$$

donde Q representa el producto y L el empleo de cada sector.

puede apreciarse que todo aumento de  $\frac{Q}{L}$  pudo originarse en incrementos de Q proporcionalmente mayores a los incrementos de L, o en disminuciones de L, o en caídas de Q proporcionalmente menores a las caídas de L. El grupo de las industrias dinámicas se encuentra en la primera situación ya que en las mismas el empleo ha tenido una tendencia creciente a lo largo de todo el período (ver Cuadro N° 4.41). En cambio, en las industrias vegetativas, en las cuales estuvo ausente el fenómeno del wage drift, el aumento de la productividad media tuvo su origen en una caída en el nivel del empleo sectorial. Para estos sectores la evidencia indicaría que en realidad se dieron las condiciones propicias para la obtención de mejoras salariales que no fueron alcanzadas ni en la negociación colectiva ni por la acción individual de los trabajadores, con el agravante de que tampoco puede hablarse de sustitución del objetivo de mayores salarios por un objetivo alternativo de mantenimiento del nivel de empleo que en los hechos declinó de manera sostenida.

#### 4.5 El poder compensador

La política salarial observada en el período de nuestro estudio, con escasos éxitos para el sector asalariado, podría ser atribuida en una primera aproximación simplista a la debilidad intrínseca del movimiento sindical argentino que no habría logrado constituir un centro de poder compensador con fuerza suficiente como para oponerse a los intereses de una sociedad industrial cada vez más concentrada que se constituyó en un bloque monolítico impermeable a todo reclamo laboral. En las modernas sociedades industriales la organización sindical apareció como una ineludible necesidad de los trabajadores que tenían que defender sus intereses frente a corporaciones cuyo tamaño creciente les dotaba del poder para influir con éxito sobre precios, salarios, volúmenes de producción y de empleo. En esas condiciones, la única posibilidad que los asalariados tenían para alcanzar niveles de remuneración y condiciones laborales imposibles de obtener para el trabajador individual, era organizarse en un centro de poder compensador que les permitiera enfrentarse en un plano de igualdad con el centro de poder empresario. Para ello fue necesario contar con un grado de desarrollo industrial suficientemente avanzado y un grado de madurez y evolución de los movimientos laborales igualmente avanzado. Puesto que ambos requisitos parecen haberse cumplido en nuestro país esto nos lleva a plantearnos nuevamente el problema de porque no se consiguieron mejores resultados para el sector asalariado si la evolución favorable de la industria creó el marco adecuado para permitirle afrontar las mayores exigencias salariales de los trabajadores. Hay dos explicaciones posibles para esta cuestión. En primer lugar, podemos plantear la hipótesis ya enunciada de que las condiciones externas del sistema no favorecieron la consolidación de un centro de poder compensador sindical. Los sindicatos tuvieron entonces que limitarse a una actitud defensiva sin poder oponerse con éxito al sector patronal que impuso sus propias condiciones. Para que esta hipótesis pudiese contar con cierto grado de verosimilitud, sería necesario además que el sector industrial hubiese alcanzado altos niveles de concentración

que le permitiese ejercer un poder que no podría existir en mercados competitivos. La segunda hipótesis postularía la existencia de un centro efectivo de poder compensador sindical, organizado y militante, que no obstante no ejerció de manera específica su poder en búsqueda de beneficios salariales para los trabajadores, sino que estuvo orientado a la consecución de objetivos extraeconómicos excluyentes del anterior. Aquí exploraremos y trataremos de contrastar la primera hipótesis para lo cual será necesario estudiar el fenómeno de la concentración industrial en la Argentina.

#### 4.5.1 La concentración industrial en la Argentina<sup>(1)</sup>

El proceso de concentración industrial parece haber acompañado a la evolución de todas las modernas economías y ser una constante en países absolutamente diferenciados en cuanto a sus políticas e instituciones. Este fenómeno, que constituye una etapa distinta en la evolución del capitalismo moderno, ha dado origen a una nueva forma de mercado a la que Sylos Labini denomina "oligopolio concentrado"<sup>(2)</sup> y que distingue del oligopolio diferenciado que constituiría una etapa anterior ~~en~~ <sup>en</sup> el proceso, presente aún/el período dorado de la competencia.

De la existencia de industrias con un alto nivel de concentración pueden derivarse una serie de importantes consecuencias económicas. En primer lugar, la asignación de recursos resultante no es óptima y dichas industrias tendrán un nivel de producción menor que el que se obtendría en mercados competitivos, mientras que habría un exceso de recursos empleados en otros sectores de la economía. En el largo plazo esto derivará en un exceso del precio por sobre el costo marginal con la consiguiente aparición de persistentes beneficios extraordinarios en

(1) Para el desarrollo de este punto seguiremos los lineamientos y principales resultados de un estudio nuestro anterior sobre la concentración industrial en la Argentina. Cf. Montuschi, L., /105/

(2) Cf. Sylos Labini, P, /32/.

las industrias concentradas. Además, la falta de competencia en el mercado no su ministrará incentivos a las empresas oligopólicas para la búsqueda de una mayor eficiencia en su asignación interna de recursos. Finalmente, y como consecuencia inmediata de la existencia de beneficios extraordinarios, se producirán cambios regresivos en la distribución del ingreso.<sup>(1)</sup>

Como contrapartida de lo anterior, se ha argumentado que la concentración industrial permite la introducción de tecnologías más eficientes y la obtención de importantes economías de escala. De esta manera el nivel de producción y productividad de una industria concentrada sería mayor que el que resultaría de un mercado competitivo. Esto permitiría además que en dichas industrias se abonaran mayores tasas salariales, ya que las empresas oligopólicas al enfrentarse con curvas de demanda de sus productos más inelásticas que las competitivas, podrían aumentar sus precios sin dificultades y trasladar a los consumidores el incremento de los costos.<sup>(2)</sup> En favor de la concentración se ha sugerido también el hecho de que sólo en este tipo de industrias se podría contar con la protección y recursos adecuados para llevar a cabo la actividad de investigación y desarrollo que parece ser el requisito necesario para el logro de tasas elevadas de cambio tecnológico.<sup>(3)</sup> Digamos, no obstante, que este último punto aparece muy controvertido<sup>(4)</sup> y que los estudios realizados en varios países han mostrado un panorama tan heterogéneo que hace imposible todo intento de búsqueda de una relación sistemática entre niveles de concentración y progreso técnico.

Al proceder al estudio de la concentración industrial se hace necesario distinguir entre los conceptos de concentración global y concentración de mercado. El primero se refiere a la proporción de toda la actividad industrial de la economía o de algún sector importante de la misma que es controlada por un pequeño nú-

(1) Cf. Utton, M.A.,/62/.

(2) Cf. Ross, A.M., y Goldner, W.,/116/.

(3) Cf. Galbraith, J.K.,/22/.

(4) Así por ejemplo Jewkes, J., Sawyers, D. y Stilleman, R.,/28/, sobre la base de un estudio de 60 invenciones modernas atacan la tesis de Galbraith y cuestionan la antinomia entre competencia de precios y competencia de innovación.

mero o porcentaje de empresas. En este sentido, los estudios pertinentes han considerado la posición de las 100 ó 200 mayores empresas. La concentración de mercado se refiere, en cambio, a mercados o industrias particulares y a la posición que en los mismos ocupa un número reducido de las empresas más importantes. Cabe destacar que no existe entre ambos conceptos una correlación necesaria y unívoca. Así, si se presenta el caso de una gran diversificación entre las mayores empresas del sistema económico, un alto nivel de concentración global sería compatible con mercados individuales de baja concentración.

Las consecuencias de tipo económico antes analizadas se refieren a la concentración de mercado y dejan de tener sentido para estimaciones globales. Estos últimos, en cambio, tienen importantes implicancias de tipo socio-político ya que se asocian con la distribución del poder dentro del sistema y su influencia sobre la toma de decisiones económicas y políticas.

Aquí se pretende lograr una estimación de los niveles de concentración en la industria manufacturera argentina en los años 1953 y 1963. A partir de la misma se lograría una ordenación por rangos de los distintos sectores industriales que permitiría investigar la existencia de correlaciones entre el grado de concentración y el comportamiento de un conjunto de variables representativas de la situación relativa del sector asalariado dentro de la respectiva rama industrial. A tal efecto se ha contado con la información procedente de los Censos Industriales de 1953 y 1963 así como con los resultados del estudio sobre concentración industrial realizado por CONADE sobre la base de datos no publicados del Censo de 1963, (1)

A los efectos del análisis propuesto se trabajó con una desagregación del sector industrial en quince ramas principales, (2) Este nivel de agregación puede presentar ciertas dificultades para la correcta identificación de los mercados

(1) Cf. CONADE, /126/.

(2) Estas ramas son: 1) Alimentos y bebidas, 2) Tabaco, 3) Textiles, 4) Confecciones, 5) Madera, 6) Papel, 7) Imprenta y publicaciones, 8) Cuero, 9) Caucho, 10) Productos Químicos, 11) Derivados del petróleo, 12) Minerales no metálicos, 13) Vehículos y maquinarias, 14) Metales, 15) Maquinaria y aparatos eléctricos.

individuales ya que la agrupación ideal de empresas debería estar determinada por los productos que presentan entre sí una alta elasticidad cruzada de oferta o demanda. La clasificación censal, basada en el criterio de "principales productos", está determinada exclusivamente por las condiciones de oferta y puede incluir en una misma industria productos no competitivos y excluir productos sustitutos.

Al elegir un índice de concentración se prefirió uno que midiera la concentración absoluta, considerándose como variable pertinente la producción total.<sup>(1)</sup> A los efectos de determinar los niveles de concentración no se consideró el volumen de empleo que es otra de las variables que con más frecuencia se utilizan en este tipo de análisis. Esta exclusión obedeció al hecho de que una de las hipótesis que precisamente se buscaba contrastar era la influencia de la concentración sobre el empleo asalariado.

Algunos de los estudios más importantes sobre la concentración industrial han considerado para la construcción de sus índices la posición de las tres mayores empresas de cada sector.<sup>(2)</sup> Debido a que el alto nivel de agregación con el cual se trabajó tiende a subestimar la concentración real, se prefirió adoptar el criterio seguido por otros autores<sup>(3)</sup> de tomar en consideración a las ocho principales empresas. Los límites fijados para establecer intervalos de concentración fueron los utilizados en el estudio de CONADE. De esta manera una industria se define como altamente concentrada si el valor de la producción de las ocho empresas mayores supera el 50% del total, como medianamente concentrada si dicho valor es superior al 25% e inferior al 50% y escasamente concentrada cuando no excede el 25% del total.

Con el objeto de homogeneizar la información de ambos censos se adoptó la clasificación industrial de 1953 y se procedió a una reelaboración de los da-

---

(1) Esta variable resulta equiparable a Ventas Totales ya que sólo diferirían en las variaciones de inventarios de escasa significación en el total, guardando además un estrecho paralelismo con los correspondientes valores agregados.

(2) Cf. por ejemplo, la obra de Evely, R. y Little, I.M.D.,/19/, que constituye probablemente el trabajo más completo acerca de la concentración industrial.

(3) Cf. Kaysen, C. y Turner, D.F.,/29/.

tos de 1963, modificando la estructura sectorial allí adoptada para hacerla compatible con la agregación del primer censo. Los valores de producción de las principales empresas para el año 1963 se obtuvieron por agregación de los datos presentados en el estudio del CONADE que no figuraban en el censo. En algunos casos fue necesario obtener los valores de cada estrato por interpolación dentro del menor intervalo cuyos extremos fuesen conocidos. Puesto que lo que se buscaba obtener era una ordenación por rangos de las ramas industriales, los valores conocidos de los extremos permitieron determinar que con dicho procedimiento no se había modificado la correspondiente ordenación.

Las ordenaciones por niveles de concentración, derivadas de los resultados obtenidos por los procedimientos indicados, (ver Cuadro N° 4.43) fueron lo siguientes:

Año 1953

- I - Ramas Altamente Concentradas
  - 1 - Derivados del Petróleo.
  - 2 - Tabaco.
  - 3 - Caucho.
- II - Ramas Medianamente Concentradas
  - 4 - Maquinarias y Aparatos Eléctricos.
  - 5 - Papel.
  - 6 - Imprenta y Publicaciones.
- III - Ramas Escasamente Concentradas
  - 7 - Minerales no Metálicos.
  - 8 - Productos Químicos.
  - 9 - Metales.
  - 10 - Textiles.
  - 11 - Cuero.
  - 12 - Vehículos y Maquinarias.

- 13 - Alimentos y Bebidas.
- 14 - Confecciones.
- 15 - Madera.

Año 1963

- I - Ramas Altamente Concentradas
  - 1 - Tabaco.
  - 2 - Derivados del Petróleo.
  - 3 - Caucho.
- II - Ramas Medianamente Concentradas
  - 4 - Papel.
  - 5 - Minerales no Metálicos.
  - 6 - Imprenta y Publicaciones.
  - 7 - Vehículos y Maquinaria.
- III - Ramas Escasamente Concentradas
  - 8 - Textiles.
  - 9 - Maquinaria y Aparatos Eléctricos.
  - 10 - Metales.
  - 11 - Cuero.
  - 12 - Confecciones.
  - 13 - Alimentos y Bebidas.
  - 14 - Productos Químicos.
  - 15 - Madera.

Un cuadro mucho más detallado de la estructura de los diferentes mercados, ya ordenados por su nivel de concentración, puede obtenerse calculando la razón de la dimensión de las unidades sugerida en el trabajo de Evelyn y Little. Esta razón refleja el grado de disparidad que existe en el tamaño de las empresas de cada rama y se obtiene relacionando el tamaño medio de las ocho mayores empresas de dicha rama, Esta razón, conjuntamente con el número de empresas que operan

en cada sector, permiten establecer una serie de interesantes diferenciaciones entre industrias pertenecientes al mismo nivel de concentración, por cuanto no cabe esperar comportamientos similares en el caso de haber divergencias entre los valores de las dos primeras variables. Valores grandes de la razón de dimensión y/o un número reducido de empresas que actúan en el mercado, serán indicadores de la probable existencia de elementos de carácter oligopólico aunque el sector no esté caracterizado por un índice de concentración extremadamente elevado. Si por el contrario, la industria está constituida por muchas empresas y tiene un valor bajo para su razón de dimensión cabe esperar un comportamiento de tipo competitivo dentro de la misma.

Los resultados obtenidos para los años de nuestro estudio (ver Cuadros N 4.44 y 4.45) nos permiten realizar algunas inferencias bastante significativas. Para el año 1953 el 15,50% de la producción industrial se originaba en mercados de tipo oligopólico.<sup>(1)</sup> Pero, si se consideran aquellas ramas industriales que, aún perteneciendo al estrato de las escasamente concentradas, sugieren la presencia de elementos monopólicos debido al alto valor de su razón dimensión,<sup>(2)</sup> el porcentaje anterior se incrementaría al 64,37% y de ello puede concluirse fácilmente que el mercado oligopólico parece ser la característica dominante del sector industrial argentino en 1953. Parece justificado el criterio de aceptar como mercados oligopólicos aquellos de sectores que aún perteneciendo al grupo de industrias escasamente concentradas presentan una elevada razón de dimensión, ya que, además de las razones antes señaladas, se observa en casi todos los casos que el tamaño medio de las ocho mayores empresas de cada rama es grande en sentido absoluto y no sólo en relación a las restantes empresas de esa rama particular (ver Cuadro N° 4.46). Esto puede sugerir un mercado donde las mayores empre-

(1) Incluimos en este rubro las ramas altamente concentradas y medianamente concentradas.

(2) En 1953 las ramas que presentan esta característica son: Vehículos y Maquinaria, Mineralismo Metálicos, Metales y Alimentos y Bebidas.

sus tienen un considerable poder para ejercer un liderazgo de precios respecto de sus rivales menores y evitar al mismo tiempo que el elevado número de estos modifique su política de precios y los obligue a aproximarse a los niveles competitivos. (1)

En 1963 se observa que la producción de los sectores oligopólicos importa un 32,89% del total, porcentaje que aumentaría al 69,85% si se incluyen los sectores Metales y Alimentos y Bebidas los que, perteneciendo alestrato de baja concentración, tienen elevadas razones de dimensión. En este año las ramas escasamente concentradas parecen haberse homogenizado en el sentido de que, con la excepción de las dos industrias señaladas, se ha reducido la desigualdad existente entre los establecimientos de una misma rama. Pero, lo realmente interesante es observar que, para todos los niveles de concentración y con la única excepción del sector Cuero, todo incremento en la concentración fue indefectiblemente acompañado por un aumento en la desigualdad existente entre el tamaño de los establecimientos concentrados y el resto. La aparente excepción a este patrón de comportamiento resulta fácilmente explicable si se observa que en el sector Cuero en 1963 disminuyó el número de establecimientos respecto de 1953. De esta manera el incremento en la concentración es compatible con una caída en la razón dimensión si admitimos el supuesto de que la política seguida por las empresas dominantes del mercado eliminó del mismo a los establecimientos que operaban en condiciones marginales. Por último, podríamos decir que, en los dos años considerados, el sector que más parece aproximarse a las condiciones competitivas es el sector Madera. En el mismo las características competitivas se manifiestan tanto en el nivel de concentración, como en el elevado número de establecimientos que operan en el mercado y en el valor relativamente bajo de su razón de dimensión.

Obtenido el ordenamiento de los distintos sectores de acuerdo con su nivel de concentración, se trató de relacionar el mismo con el comportamiento de un conjunto de variables vinculadas con la situación del sector asalariado. Las

(1) Evelyn R. y Little, I.M.D.,/19/, estudiaron casos similares para la industria británica.

variables consideradas fueron las siguientes:

- 1)  $w$  : remuneración media total asalariada.
- 2)  $Pr$ : productividad media total por persona ocupada.
- 3)  $W/VA$ : total de sueldos y salarios sobre el valor agregado.

En primer lugar a los efectos de medir el grado de asociación existente entre las variables indicadas y el correspondiente nivel de concentración, se calculó un coeficiente de correlación por rangos, ya que, al no ser conocidas las distribuciones, se trataba de medir una relación ordinal. Todas las variables fueron ordenadas asignándose los rangos en forma creciente de acuerdo con los valores decrecientes de las magnitudes respectivas. Se esperaba una correlación positiva en el caso de las variables 1 y 2, lo cual implica suponer que las industrias más concentradas tienen una productividad media total mayor que las menos concentradas, que les permite abonar salarios superiores a los abonados en estas últimas. Pero, por otro lado, se supone que la mayor productividad se origina en el uso más intensivo del capital que hacen las industrias concentradas. Por lo tanto, en estas industrias será mayor la proporción de valor agregado que corresponde a ingresos de capital, reflejándose la resultante distribución regresiva del ingreso en una correlación negativa que cabe esperar para el caso de la variable 3.

Los resultados obtenidos para el año 1953 fueron los siguientes:

Variable	Rs Coeficiente de correlación de Spearman	t	GL	Nivel de significación de Rs (valores tabulados de t)	
				t superior	t inferior
1-w	0,186	0,68	13	t75=0,694	t70=0 538
2-Pr	0,665	3,20	13	-	t995=3,01
3-W/VA	-0,725	-3,79	13	-	t995=3,01

Estos resultados indican, en todos los casos, un comportamiento del tipo esperado y los coeficientes de correlación son muy satisfactorios, salvo para la

variable  $w$  la cual, si bien tiene el signo esperado, no alcanza el nivel requerido de significación del 5%. Esto indicaría que el nivel de los salarios medios de cada sector no guarda relación con el grado de concentración existente en el mismo. Puesto que la productividad media total tiene una correlación positiva significativa con los niveles de concentración, parecería que esta variable no ha sido tomada en cuenta en la fijación de las respectivas tasas salariales. Esto resulta claramente de los resultados no significativos obtenidos al correlacionar ambas variables

$$w = 54.095 + 0,025 Pr \quad R^2 = 0,275$$

$$(0,010) \quad t_b = 2,51$$

En ese año no influyeron por lo tanto en las remuneraciones asalariadas ni la estructura productiva de la industria, ni la estructura de los correspondientes mercados, siendo probable que hayan sido factores de tipo institucional los que puedan haber influido en la determinación de los niveles observados. Al considerarse un ordenamiento alternativo por niveles de concentración de los distintos sectores, donde se tuvo en cuenta los valores de la razón de dimensión, los resultados anteriores desmejoraron en forma significativa.

Para el año 1963, se obtuvieron los siguientes resultados:

Variable	Rs Coeficiente de correlación de Spearman	t	GL	Nivel de significación de Rs (valores tabulados de t)	
				t superior	t inferior
1-w	0,565	2,47	13	t99 = 2,65	t975 = 2,16
2-Pr	0,525	2,22	13	t99 = 2,65	t975 = 2,16
3-W/VA	-0,332	-1,27	13	t90 = 1,35	t80 = 0,870

Nuevamente los signos del coeficiente Rs indican un comportamiento del tipo esperado pero, salvo para la variable  $w$ , los resultados son mucho menos significativos que los obtenidos para el año 1953. Con respecto a la remuneración me

dia, se manifiesta ahora la existencia de correlación positiva con el nivel de concentración y con la productividad media total del respectivo sector, como indican los valores obtenidos al regresionar ambas variables.

$$w = 51,488 + 0,035 Pr \quad R^2 = 0,695$$

$$(0,006) \quad t_b = 5,47$$

Con el objeto de mejorar los resultados anteriores se intentaron algunos procedimientos alternativos. En primer lugar, se modificó el ordenamiento de las ramas industriales tomando en consideración no sólo el índice de concentración sino además, el valor de su respectiva razón de dimensión. Este procedimiento que no había dado resultados satisfactorios para el año 1953, permitió obtener los siguientes resultados que son mejores en todos los casos:

Variable	Rs Coeficiente de correlación de Spearman	t	GL	Nivel de significación de Rs (valores tabulados de t)	
				t superior	t inferior
1-w	0,583	2,58	13	t <sub>99</sub> = 2,65	t <sub>975</sub> = 2,16
2-Pr	0,597	2,68	13	t <sub>995</sub> = 3,01	t <sub>99</sub> = 2,65
3-W/VA	-0,339	-1,30	13	t <sub>90</sub> = 1,35	t <sub>80</sub> = 0,870

Se observó, además, que en el sector "Productos Químicos", las variables parecían tener un comportamiento bastante anómalo que no guardaba relación ni con su nivel de concentración, ni con el valor de su razón de dimensión, puesto que ello podía deberse a una común falacia de composición, y que lo observado para el sector agregado no fuera consistente con el comportamiento de las subramas, el mismo fué excluido y se recalcularon los coeficientes para los dos ordenamientos alternativos considerados. En estas circunstancias, los resultados fueron los siguientes:

Variable	Rs Coeficiente de correlación de Spearman	t	GL	Nivel de significación de Rs (valores tabulados de t)	
				t superior	t inferior
A) Ordenamiento original					
1-w	0,748	3,90	12	-	t995= 3,06
2-Pr	0,658	3,02	12	t995= 3,06	t99 = 2,68
3-W/VA	-0,415	-1,58	12	t95 = 1,78	t90 = 1,36
B) Ordenamiento modificado					
1-w	0,833	5,21	12	-	t995= 3,06
2-Pr	0,746	3,88	12	-	t995= 3,06
3-W/VA	-0,428	-1,64	12	t95 = 1,78	t90 = 1,36

Los últimos resultados son los mejores de toda la serie e indican un comportamiento muy significativo de las variables, en el sentido esperado en nuestro análisis teórico. Este comportamiento parecería depender de las características oligopólicas de los correspondientes mercados, características determinadas en el año 1963 no sólo por el nivel de concentración, sino además por el grado de desigualdad intrasectorial medido por la razón de dimensión.

En las estimaciones anteriores la variable w fue identificada con la remuneración media total que, como ya se señalara, no es un indicador adecuado del resultado del proceso de negociación colectiva toda vez que la variable pertinente en este sentido es la tasa unitaria de remuneración. Por esta razón, se recalcularon los coeficientes de correlación por rangos para los doce sectores industriales considerados específicamente en el resto del trabajo, con las tasas salariales unitarias en sus categorías peón y oficial como variables que deberían ser explicadas por los correspondientes niveles de concentración. Para evitar que los valores de estas variables pudieran estar influenciados por situaciones coyunturales que hubiesen afectado su nivel relativo, se calcularon dos promedios alterna-

tivos cuyos resultados fueron correlacionados con los ordenamientos por rangos de concentración correspondientes a los años 1953 y 1963. Para el año 1953 el promedio A incluyó los años 1952 a 1954 y el promedio B los años 1950 a 1955. Para el año 1963 el promedio A' correspondió a los años 1962 a 1964 y el promedio B' a los años 1956 a 1966. Las correlaciones fueron calculadas para el ordenamiento original y el ordenamiento modificado de acuerdo con el valor de la razón de dimensión. En el año 1963 también se consideró un ordenamiento alternativo que por razones ya señaladas excluía al sector "Productos Químicos".

Los resultados obtenidos, que se detallan en el Cuadro N° 4.47 no permiten realizar inferencias demasiado significativas respecto de la relación existente entre los niveles de concentración y las tasas salariales de convenio. Sin embargo, a pesar del nivel de significación relativamente bajo, los resultados obtenidos para el año 1953 sugieren una relación directa entre ambas variables para la categoría de peón. En cambio, para ninguna de las variantes consideradas en el año 1963, los resultados alcanzan un nivel de significación que permita inferir la existencia de algún tipo de vinculación entre las variables consideradas.

Los resultados anteriores indican la presencia de una relación definida entre los niveles de concentración y las remuneraciones medias totales, significativa especialmente para el año 1963. Esto se originó en los mayores niveles de productividad con que contaron los sectores más concentrados que les permitió absorber el pago de los mayores salarios que en los mismos se abonaron. Sin embargo esos mayores salarios no parecen haberse originado en logros surgidos del proceso de negociación colectiva, ya que la relación señalada es mucho más débil. En la mayoría de los casos prácticamente inexistente, cuando la referimos a las tasas salariales fijadas en los respectivos convenios. Estos resultados confirman otros anteriores, ya que nos permiten inferir que las mayores remuneraciones fueron obtenidas directamente en las empresas por la gestión individual de los trabajadores. De todas maneras, se rechaza la hipótesis planteada al comienzo de este acá-

pite, que atribuía el escaso éxito salarial a la existencia de un fuerte centro de poder compensador empresario que, opuesto al poder sindical, impidió a éste una adecuada defensa de los intereses asalariados. Los datos empíricos disponibles indican más bien lo contrario. Los sectores más concentrados y con mayor poder de negociación fueron justamente los que abonaron los mayores salarios y este resultado resulta consistente con la evidencia empírica disponible para otros países. (1)

---

(1) Cf. Ross, A.M. y Goldner, W.,/116/, Garbarino, J.,/85/ y Levinson, H.M.,/36/.

#### 4.6 ¿Poder económico sindical?

El objetivo final de esta investigación fue tratar de determinar si en el período 1950-1965 hubo o no un efectivo ejercicio del poder económico por parte de las organizaciones sindicales que permitiera elevar las tasas de remuneración de los asalariados por encima de los niveles obtenibles en un mercado de trabajo no sindicalizado. Con tal propósito se intentó identificar indicadores de tal poder, independientes de las condiciones objetivas del mercado que permitieran cuantificarlo y señalar en qué sectores el mismo se habría ejercido con mayor intensidad. Finalmente, se analizó la evolución de las tasas salariales de convenio que son el resultado visible del ejercicio del poder económico sindical y se estudiaron los efectos de la presencia de un poder compensador en el mercado que, eventualmente, podría haber contrarrestado la acción de los sindicatos. De acuerdo con los resultados obtenidos podemos formular el siguiente balance final de nuestro estudio:

- 1) Ninguna de las variables utilizadas como indicadores del poder sindical, sindicalización y variables dummy, ha resultado significativa para la explicación de las diferencias intersectoriales observadas en las tasas salariales de convenio ni para detectar cambios cualitativos en su evolución histórica. Este resultado puede haberse originado en una mala elección de los indicadores, que no fueron suficientemente sensibles para señalar los cambios producidos en la actitud y en la actividad de los sindicatos, o ser atribuido al hecho de que tales cambios no existieron, en cuyo caso no podría, por lo tanto, hablarse de un auténtico ejercicio del poder económico sindical.
- 2) Las diferencias que se observan entre las tasas salariales unitarias de las distintas ramas de la industria manufacturera se explican, en parte, por los diferenciales existentes en las respectivas productividades medias sectoriales. La parte no explicada de tales diferencias salariales podría eventualmente ser atribuidas a los diferenciales de poder correspondientes a los sindicatos que ac

tuaron en cada rama industrial. Sin embargo, de haber existido efectivamente un ejercicio de poder diferencial entre los distintos sectores, el mismo debe haberse producido con anterioridad al período de nuestro estudio, ya que en el mismo la evolución de las tasas salariales de convenio tuvo un comportamiento bastante homogéneo en toda la industria manufacturera.

- 3) La variable más significativa, que explica hasta un 99% de la evolución de los salarios nominales de convenio, ha resultado ser el índice del costo de la vida. Por otro lado, los valores calculados de las elasticidades sectoriales de los salarios de convenio respecto de dicha variable, no difieren significativamente de uno. Estas elasticidades unitarias y los altos valores de los coeficientes de correlación existentes entre  $w$  y  $CV$  estarían indicando que los salarios monetarios han variado en proporciones similares al índice del costo de la vida y que ninguna otra variable ha ejercido una influencia independiente apreciable sobre el nivel de las remuneraciones fijadas por los respectivos convenios laborales. Este resultado nos permite inferir que los sindicatos en el proceso de negociación colectiva deben haber asumido una actitud meramente defensiva en materia salarial y que su estrategia se habría limitado a tratar de mantener cierto nivel previo de los salarios reales, restringiendo sus demandas a porcentajes de aumento similares a los observados en el costo de la vida. Sin embargo, en los hechos se observa que estos objetivos relativamente modestos que orientaron la estrategia sindical tampoco fueron alcanzados ya que, en la mayoría de los casos, la tendencia de los salarios reales es levemente decreciente.
- 4) La evolución de las productividades medias sectoriales, que muestra en todos los casos una tendencia marcadamente creciente, no parece haber jugado un papel preponderante en la fijación de las tasas salariales. Si bien se han obtenido buenas correlaciones entre los salarios monetarios y las productividades medias, la magnitud de los respectivos coeficientes indica que toda variación salarial inducida por la evolución de la productividad sectorial quedaría ab-

sorbida por la variación originada en los aumentos del índice del costo de la vida. Ello queda demostrado cuando, al considerarse de manera conjunta ambas variables, es el índice del costo de la vida la única que resulta significativa. Por otro lado, no se observa ninguna relación entre la productividad y el salario real lo cual parece indicar que el hecho de haberse producido considerables incrementos en las productividades medias sectoriales no ha sido utilizado como argumento de presión sobre los empleadores a los efectos de obtener mejoras en los niveles del salario real.

- 5) Puesto que la tendencia creciente de las productividades medias podría ser compatible con una tendencia decreciente en las respectivas productividades marginales, en cuyo caso la política salarial defensiva seguida por los sindicatos se correspondería con un real ejercicio de su poder económico, se analizó esta posibilidad para los diferentes sectores. En los sectores "Papel y Cartón", "Imprenta y Publicaciones", "Caucho", "Productos Químicos", "Metales" y "Maquinaria y Vehículos" la presencia de un wage drift refutó la posibilidad señalada. Para los restantes sectores se consideró la evolución de las correspondientes elasticidades de producción del factor trabajo y los resultados obtenidos permiten inferir que las tendencias crecientes de las respectivas productividades medias fueron acompañadas por tendencias igualmente crecientes en las productividades marginales. Esta situación, que indica la falta de ejercicio del poder económico sindical, se vio agravada por el hecho de que en dichos sectores el nivel de empleo declinó de manera sostenida a lo largo de todo el período de análisis.
- 6) El poder compensador empresario, medido por los índices de concentración industrial, no ha tenido influencia alguna sobre las tasas salariales de convenio. Por lo tanto, no resulta válida una argumentación que sostenga que el poder económico de los sindicatos no pudo ser ejercido debido a la existencia de un fuerte centro de poder compensador que se opuso con éxito a los reclamos salariales de las organizaciones gremiales. Por el contrario, los datos indican una definida relación positiva entre los niveles de concentración y las remuneraciones medias totales, que demuestra que es en los sectores más concentrados

donde se abonan los mayores salarios, lo cual es razonable si se tiene presente que tales sectores son los que tienen las mayores productividades medias. Sin embargo, es importante destacar que tales salarios no fueron obtenidos a través de la negociación colectiva sino que constituyen el resultado de una acción individual de los trabajadores llevada a cabo a nivel de empresa. Esta acción encontró eco en el sector empresario siempre que la situación favorable de la correspondiente industria le permitió afrontar las mejoras salariales que se reclamaban. Esto indicaría que el poder compensador patronal no anuló el de los sindicatos, sino que estos no hicieron uso de su propio poder para obtener incrementos salariales que fueron concedidos de todas maneras fuera de convenio.

Este análisis, que señala en la mayoría de los casos una ausencia de ejercicio del poder económico sindical, no debe sin embargo conducirnos a la apresurada conclusión de que los sindicatos industriales argentinos no poseen tal poder. Recordemos al respecto la pertinente diferenciación propuesta por Reder<sup>(1)</sup> entre poder real y poder ejercido y la razonable suposición de que el segundo siempre sería inferior al primero cuando se tratara de obtener mejoras salariales. Los sindicatos, que no "optimizan" sino tan solo "satisfacen" en materia de salarios, utilizarían así únicamente la porción de poder necesaria para obtener las mejoras salariales suficientes para cubrir las aspiraciones de sus afiliados y mantendrían una reserva de poder utilizable para alcanzar otros objetivos extrasalariales. Si, tal como sostiene Ross,<sup>(2)</sup> los sindicatos son organizaciones políticas que operan en un medio económico, sus objetivos finales sólo resultarán comprensibles cuando el elemento político está presente en el análisis de sus actividades. Sin duda, este es el enfoque que es

---

(1) Cf. Reder, M.W., /114/.

(2) Cf. Ross, A. L., /55/.

necesario aplicar para interpretar de manera adecuada el accionar de los sindicatos en el período de nuestro estudio. Es probable que en el período estudiado, las tradicionales relaciones de poder que se establecen entre sindicatos y empleadores en el curso del proceso de negociación colectiva, que configuran el poder económico de los sindicatos, hayan perdido importancia frente al sobredimensionamiento operado en las relaciones de poder planteadas entre los sindicatos y el Estado, que corresponden al poder político de las organizaciones obreras. Para evitar que esta situación diése origen a deterioros en las relaciones secundarias de poder entre los dirigentes sindicales y las bases, que hubieran implicado la imposibilidad de alcanzar cualquier tipo de objetivo que los sindicatos se hubiesen propuesto, éstos se vieron ante la ineludible necesidad de mantener vigentes ciertas metas mínimas en materia laboral que "satishicieran" las aspiraciones de los afiliados y aseguraron la permanencia de la organización. Esas metas mínimas se concretaron en el objetivo de "mantener el salario real" que fue tan largamente aceptado y tan poco discutido que hoy se lo presenta como el máximo logro que puede exhibir la trayectoria de un sindicato, al tiempo que constituye el argumento de mayor peso esgrimido por el sector asalariado en la mesa de negociación colectiva. Es interesante notar que no ha llegado nunca a plantearse la cuestión de que dicho objetivo de todos modos hubiera podido ser fácilmente alcanzable en mercados no sindicalizados, por la acción individual de los trabajadores, siempre que las condiciones objetivas de dichos mercados hubiesen sido favorables. Finalmente, podemos señalar que esta estrategia sindical pudo sostenerse gracias al extraordinario incremento operado en las prestaciones extrasalariales que, en el período estudiado, las organizaciones gremiales pudieron ofrecer a sus afiliados. Desde la implantación de la Ley de Asociaciones P.

fesionales, durante el primer gobierno peronista, la retención obligatoria de cuotas sindicales permitió un notable fortalecimiento económico y financiero de las organizaciones obreras que pudieron así desarrollar una importante obra social en beneficio de sus afiliados. La magnitud de los beneficios no monetarios<sup>(1)</sup> de los que pudieron disfrutar los trabajadores, compensó, en parte, la evolución negativa de los salarios reales y permitió mantener vigente la adhesión de los mismos a las organizaciones sindicales que los representaban.

---

(1) Cuyo estudio excede evidentemente los límites impuestos al presente trabajo.

Anexo Capítulo 4

CUADRO ESTADÍSTICOS

Y

RESULTADOS

PRODUCTO BRUTO INTERNO AL COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA

(millones de pesos a precios de 1960)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	6.885,9	1.242,7	37,7	1.923,7	60,1	331,2	1.339,8	583,3	279,0	1.088,
1951	7.153,3	1.327,5	43,8	1.974,1	64,5	339,2	1.391,7	605,3	287,6	1.119,
1952	6.789,4	1.138,4	46,6	1.936,8	69,1	311,8	1.294,0	563,8	297,9	1.130,
1953	7.158,2	1.488,4	50,0	1.926,0	73,5	310,4	1.272,4	579,3	301,9	1.156,
1954	7.448,9	1.479,9	52,9	2.078,5	79,9	297,1	1.351,0	607,2	310,8	1.191,
1955	7.981,3	1.540,9	55,0	2.332,9	86,1	304,5	1.484,0	638,5	324,6	1.214,
1956	8.202,8	1.470,5	56,4	2.494,6	93,6	295,5	1.550,3	641,2	331,5	1.269,
1957	8.624,7	1.463,3	60,3	2.691,6	97,3	346,9	1.652,0	676,0	339,4	1.297,
1958	9.164,5	1.527,0	64,6	2.916,5	105,3	411,7	1.743,4	711,6	357,5	1.326,
1959	8.569,3	1.515,4	74,5	2.614,9	107,4	309,6	1.549,6	687,6	360,1	1.354,
1960	9.249,4	1.536,6	102,7	2.878,0	114,8	369,8	1.749,4	730,2	366,1	1.401,
1961	9.908,6	1.526,6	134,3	3.166,3	137,8	391,4	1.945,3	778,4	377,6	1.451,
1962	9.741,1	1.588,4	151,2	2.991,6	156,9	352,0	1.868,5	749,7	388,1	1.494,
1963	9.512,4	1.619,2	150,8	2.870,1	166,3	330,3	1.718,6	731,1	394,4	1.531,
1964	10.499,6	1.732,2	153,5	3.408,0	182,9	350,9	1.875,8	810,0	400,2	1.586,
1965	11.455,9	1.834,9	159,2	3.879,1	210,7	354,1	2.068,5	884,5	415,1	1.649,
1966	11.540,2	1.766,3	168,1	3.915,1	227,2	381,5	2.060,0	884,5	427,4	1.710,

1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

2 Explotación de minas y canteras.

3 Industrias manufactureras.

4 Electricidad, gas y agua.

5 Construcción

6 Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles

7 Transportes almacenamiento y comunicaciones.

8 Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

9 Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO AL COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA  
(Indices 1960 = 100)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	74,4	80,9	36,7	66,8	52,3	89,6	76,6	79,9	76,2	77,0
1951	77,3	86,4	42,6	68,6	56,2	91,7	79,5	82,9	78,6	79,9
1952	73,4	74,1	45,4	67,3	60,2	84,3	74,0	77,2	81,4	80,7
1953	77,4	96,9	48,7	66,9	64,0	83,9	72,7	79,3	82,5	82,5
1954	80,5	96,3	51,5	72,2	69,6	80,3	77,2	83,1	84,9	85,0
1955	86,2	100,3	53,5	81,1	75,0	82,3	84,8	87,4	88,7	86,7
1956	88,7	95,7	54,9	86,7	81,5	79,9	88,6	87,8	90,5	90,5
1957	93,2	95,2	58,7	93,5	84,8	93,8	94,4	92,6	92,7	92,0
1958	99,1	99,4	62,9	101,3	91,7	111,3	99,7	97,5	97,6	94,7
1959	92,6	98,6	72,5	90,9	93,5	83,7	88,6	94,2	98,4	96,0
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	107,1	99,3	130,8	110,0	120,0	105,8	111,2	106,6	103,1	103,1
1962	105,3	103,4	147,2	103,9	136,7	95,2	106,8	102,7	106,0	106,0
1963	102,8	105,4	146,8	99,7	144,9	89,3	98,2	100,1	107,7	109,0
1964	113,5	112,7	149,5	118,4	159,3	94,9	107,2	110,9	109,3	113,0
1965	123,8	119,4	155,0	134,8	183,5	95,7	118,2	121,1	113,4	117,0
1966	124,8	114,9	163,7	136,0	197,9	103,2	117,7	121,1	116,7	122,0

1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

2 Explotación de minas y canteras.

3 Industrias manufactureras.

4 Electricidad, gas y agua.

5 Construcción.

6 Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.

7 Transportes almacenamiento y comunicaciones.

8 Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

9 Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

Cuadro N° 4.3

PARTICIPACION DEL SECTOR INDUSTRIAS MANUFACTURERAS EN EL PRODUCTO BRUTO  
INTERNO AL COSTO DE FACTORES Y EN EL EMPLEO TOTAL  
(en porcentajes)

Año	PBI	Empleo
1950	27,9	27,9
1951	27,6	27,3
1952	28,5	27,5
1953	26,9	25,3
1954	27,9	26,0
1955	29,2	26,9
1956	30,4	27,5
1957	31,2	27,7
1958	31,8	27,4
1959	30,5	27,7
1960	31,1	26,6
1961	31,9	26,6
1962	30,7	25,2
1963	30,2	24,0
1964	32,5	25,5
1965	33,9	26,0
1966	33,9	25,9

Fuente: Origen del Producto y Distribución del Ingreso, BCRA, 1971.

PERSONAL OCUPADO REMUNERADO POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA

(miles)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	5.072,0	980,9	28,4	1.415,2	47,4	316,7	530,2	389,0	71,0	1.293,2
1951	5.295,7	1.094,7	31,4	1.445,3	49,2	330,2	562,9	393,5	74,7	1.313,8
1952	5.086,2	946,0	35,6	1.396,5	50,5	299,9	575,5	403,7	76,0	1.302,5
1953	5.285,1	1.156,1	36,2	1.337,7	51,4	307,4	594,7	418,8	76,8	1.306,0
1954	5.332,7	1.107,9	34,6	1.389,1	51,8	306,2	611,0	424,7	79,7	1.327,7
1955	5.421,3	1.091,0	36,5	1.459,5	54,1	313,3	634,4	425,4	81,8	1.325,3
1956	5.478,0	1.072,7	37,3	1.507,1	58,9	288,4	637,2	420,9	85,6	1.369,9
1957	5.613,3	1.044,2	37,7	1.555,6	61,4	344,7	651,4	449,8	88,6	1.379,9
1958	5.778,3	1.059,1	40,6	1.582,2	66,4	421,3	657,9	461,5	93,5	1.395,8
1959	5.641,9	1.008,1	37,3	1.565,4	69,8	317,7	664,2	477,2	99,4	1.402,8
1960	5.661,4	984,6	39,6	1.506,1	68,0	388,1	670,3	474,6	102,3	1.427,8
1961	5.704,5	949,5	41,4	1.516,0	67,7	412,0	678,7	475,2	108,2	1.455,8
1962	5.585,4	956,1	43,7	1.408,9	66,6	372,2	686,3	458,0	113,9	1.479,7
1963	5.505,2	971,6	42,9	1.322,4	67,9	355,9	695,2	441,0	116,4	1.491,9
1964	5.726,7	984,4	41,9	1.458,4	75,3	362,4	704,3	457,4	118,9	1.523,7
1965	5.937,5	1.003,1	46,9	1.544,0	79,5	386,3	702,0	485,7	122,3	1.567,7
1966	5.962,3	945,3	48,1	1.546,9	81,9	405,9	707,9	496,1	125,4	1.604,8

1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

2 Explotación de minas y canteras.

3 Industrias manufactureras.

4 Electricidad, gas y agua.

5 Construcción.

6 Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.

7 Transportes, almacenamiento y comunicaciones.

8 Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

9 Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EVOLUCION DEL PERSONAL OCUPADO REMUNERADO POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA  
(Indices 1960 = 100)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	80,6	99,6	71,7	94,0	69,7	81,6	79,1	81,9	69,4	90,6
1951	93,5	111,2	79,3	96,0	72,3	85,1	84,0	82,9	73,0	92,0
1952	89,8	96,1	89,9	92,7	74,3	77,3	85,8	85,1	74,3	91,2
1953	93,3	117,4	91,4	88,8	75,6	79,2	88,7	88,2	75,1	91,5
1954	94,2	112,5	87,4	92,2	76,2	78,9	91,1	89,5	77,9	93,0
1955	95,8	110,8	92,2	96,9	79,6	80,7	94,6	89,6	80,0	92,8
1956	96,8	108,9	94,1	100,1	86,6	74,3	95,1	88,7	83,7	95,9
1957	99,1	106,1	95,2	103,3	90,3	88,8	97,2	94,8	86,6	96,6
1958	102,1	107,5	102,5	105,1	97,6	108,5	98,1	97,2	91,4	97,7
1959	99,6	102,4	94,2	103,9	102,6	81,9	99,1	100,5	97,2	98,2
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	100,8	96,4	104,5	100,6	99,6	106,1	101,2	100,1	105,8	102,0
1962	98,6	97,1	110,3	93,5	97,9	95,9	102,4	96,5	111,3	103,6
1963	97,2	98,7	108,3	87,8	99,8	91,7	103,7	92,9	113,8	104,5
1964	101,1	100,0	105,8	96,8	110,7	93,4	105,1	96,4	116,2	106,7
1965	104,9	101,9	118,4	102,5	116,9	99,5	104,7	102,3	119,5	109,8
1966	105,3	96,0	121,5	102,7	120,4	104,6	105,6	104,5	122,6	112,4

1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

2 Explotación de minas y canteras.

3 Industrias manufactureras.

4 Electricidad, gas y agua.

5 Construcción.

6 Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.

7 Transportes almacenamiento y comunicaciones.

8 Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

9 Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

**EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD MEDIA TOTAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA**  
(Indices 1960 = 100)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	83,1	81,2	51,2	71,1	75,7	109,6	96,8	97,5	109,5	85,7
1951	82,5	77,7	53,7	71,5	78,0	107,8	94,7	99,9	106,8	86,8
1952	81,7	77,1	49,2	72,6	81,9	109,0	86,2	90,8	109,2	88,5
1953	82,9	82,5	52,8	75,3	83,5	106,1	81,9	89,9	109,3	90,2
1954	85,5	85,7	57,4	78,3	91,0	101,8	84,7	93,2	108,2	91,4
1955	90,1	90,5	58,0	83,6	94,4	102,1	89,6	97,7	110,3	93,4
1956	91,6	87,8	57,9	86,6	93,9	107,6	93,2	99,1	107,4	94,4
1957	94,0	89,8	60,2	90,5	94,5	105,5	97,2	97,7	107,6	95,8
1958	97,1	92,4	61,3	96,5	94,5	102,6	101,5	100,4	107,1	96,8
1959	93,0	96,1	76,5	87,4	90,8	102,1	89,4	93,8	101,3	98,3
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	106,3	103,1	124,4	109,3	119,9	99,7	109,7	106,6	97,4	101,5
1962	106,7	106,5	130,6	111,1	138,7	99,3	104,3	106,5	94,8	102,9
1963	105,8	106,8	133,2	113,6	144,8	97,3	94,7	107,8	94,7	104,6
1964	112,2	112,8	138,8	122,3	144,4	101,7	102,0	115,0	93,7	106,0
1965	118,1	117,3	128,7	131,5	158,0	96,2	112,8	118,4	94,8	107,2
1966	118,4	119,8	133,0	132,4	164,1	98,6	111,4	116,0	95,3	108,5

1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

2 Explotación de minas y canteras.

3 Industrias manufactureras.

4 Electricidad, gas y agua.

5 Construcción.

6 Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.

7 Transportes almacenamiento y comunicaciones.

8 Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

9 Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

REMUNERACIONES MEDIAS  
(pesos constantes de 1960)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	673,49	355,58	974,06	743,95	1014,53	959,65	765,23	944,30	1301,97	595,12
1951	635,76	401,35	770,00	694,49	920,67	795,93	733,47	905,42	1142,45	560,76
1952	589,08	350,31	675,52	632,51	774,23	763,19	685,34	833,86	1050,18	520,92
1953	618,53	419,12	711,23	665,65	807,94	766,94	684,88	835,88	1111,35	572,94
1954	675,80	436,93	801,70	738,35	897,78	832,61	727,39	922,16	1167,04	629,43
1955	657,63	401,11	770,15	727,68	880,90	758,13	705,05	874,39	1131,71	634,04
1956	703,62	422,19	804,41	759,95	942,18	987,95	723,08	1018,44	1364,82	641,92
1957	678,86	378,14	889,25	759,21	824,75	813,79	710,50	1075,79	1300,00	585,64
1958	749,43	467,31	904,02	805,62	1134,37	903,64	690,19	1048,91	1633,34	700,08
1959	573,49	390,83	718,88	597,97	833,63	690,09	530,43	841,74	1024,95	531,42
1960	577,14	335,15	841,36	636,20	948,21	598,14	540,85	864,64	1054,35	538,28
1961	639,38	338,13	976,91	710,09	1031,12	654,41	597,52	893,82	1258,86	620,51
1962	632,11	347,77	977,49	683,78	1134,21	674,92	543,25	850,43	1216,00	651,71
1963	631,24	339,62	1048,31	688,96	1237,74	728,08	535,82	948,64	1302,49	605,51
1964	677,88	408,17	1067,46	771,87	1318,25	769,33	594,95	956,10	1391,43	670,61
1965	740,99	461,60	1425,10	837,92	1348,25	828,06	624,41	1031,03	1421,74	739,11
1966	745,86	446,25	1488,21	849,03	1322,59	821,92	589,63	1051,86	1398,86	747,91

1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

2 Explotación de minas y canteras.

3 Industrias manufactureras.

4 Electricidad, gas y agua.

5 Construcción.

6 Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.

7 Transportes almacenamiento y comunicaciones.

8 Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

9 Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

REMUNERACIONES MEDIAS

(Índices 1960 = 100)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	116,7	106,1	115,8	116,9	107,0	160,4	141,5	109,2	123,5	110,6
1951	110,2	119,7	91,5	109,2	97,1	133,1	135,6	104,7	108,3	104,2
1952	102,1	104,5	80,3	99,4	81,6	127,6	126,7	96,4	99,6	96,8
1953	107,2	125,0	84,5	104,6	85,2	128,2	126,6	96,7	105,4	106,4
1954	117,1	130,4	95,3	116,1	94,7	139,2	134,5	106,6	110,7	116,9
1955	113,9	119,7	91,5	114,4	92,9	126,7	130,3	101,1	107,3	117,8
1956	121,9	126,0	95,6	119,4	99,4	165,2	133,7	117,8	129,4	119,2
1957	117,6	112,8	105,7	119,3	87,0	136,0	131,4	124,4	123,2	108,8
1958	129,8	139,4	107,4	126,6	119,6	151,1	127,6	121,3	154,9	130,1
1959	99,4	116,6	85,4	94,0	87,9	115,4	98,1	97,3	97,2	98,7
1960	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1961	110,8	100,9	116,1	111,6	108,7	109,4	110,5	103,4	119,4	115,3
1962	109,5	103,8	116,2	107,5	119,6	112,8	100,4	98,3	115,3	121,1
1963	109,4	101,3	124,6	108,3	130,5	121,7	99,1	109,7	123,5	112,5
1964	117,4	121,8	126,9	121,3	139,0	128,6	110,0	110,6	132,0	124,6
1965	128,4	137,7	169,4	131,7	142,2	138,4	115,4	119,2	134,8	137,3
1966	129,2	133,1	176,9	133,4	139,5	137,4	109,0	121,6	132,7	138,9

1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

2 Explotación de minas y canteras.

3 Industrias manufactureras.

4 Electricidad, gas y agua.

5 Construcción.

6 Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles

7 Transportes almacenamiento y comunicaciones.

8 Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

9 Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

PARTICIPACION ASALARIADOS EN EL INGRESO BRUTO INTERNO DE LOS FACTORES  
(porcentajes)

Año	% Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	49,7	33,5	44,6	55,4	68,4	73,0	31,4	69,0	21,2	67,3
1951	47,4	36,4	49,8	52,7	77,2	67,0	28,9	66,8	20,4	65,6
1952	49,8	35,0	51,0	53,3	75,6	70,5	35,5	69,2	22,2	64,4
1953	49,7	35,3	55,9	50,9	74,0	75,8	39,7	67,6	21,9	65,7
1954	50,8	35,5	45,7	52,7	68,9	76,1	40,1	70,3	21,5	66,7
1955	47,7	33,1	48,1	47,6	64,1	70,8	36,9	68,3	20,4	65,9
1956	45,3	30,8	43,0	45,2	66,4	74,4	30,6	63,6	25,3	65,2
1957	43,8	26,2	46,8	45,1	75,8	70,8	28,9	65,4	24,9	62,8
1958	44,4	31,0	45,4	41,2	80,1	75,9	26,0	66,9	31,8	66,0
1959	37,7	22,6	34,2	35,4	72,9	66,3	22,1	63,7	33,4	59,5
1960	38,0	21,7	35,8	35,6	62,7	66,8	22,3	62,6	33,2	59,6
1961	40,8	25,0	32,1	37,4	54,0	68,5	24,6	59,5	38,4	62,6
1962	39,8	24,3	27,9	34,7	53,7	68,2	24,6	55,3	37,8	63,1
1963	39,0	21,2	28,0	33,6	52,6	75,1	26,1	53,7	44,0	60,7
1964	38,9	20,4	31,0	34,5	62,6	77,4	25,8	52,4	46,0	62,4
1965	40,7	24,9	40,8	34,1	56,5	79,7	25,6	57,1	48,7	63,8
1966	43,7	27,7	41,7	37,9	52,2	78,5	27,0	56,4	52,8	64,0

1 Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

2 Explotación de minas y canteras.

3 Industrias manufactureras.

4 Electricidad, gas y agua.

5 Construcción.

6 Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.

7 Transportes almacenamiento y comunicaciones.

8 Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles.

9 Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

PRODUCTO BRUTO INTERNO SECTORIAL POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(a costo de factores en millones de pesos a precios de 1960)

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	491,17	13,64	223,50	98,64	40,58	33,69	79,43	88,35	17,61
1951	460,37	13,89	229,55	102,12	42,86	35,34	88,61	100,48	23,61
1952	458,50	13,56	227,69	90,73	41,57	32,22	61,45	99,40	25,12
1953	454,42	13,95	218,97	93,48	49,19	28,63	52,28	105,40	24,38
1954	459,28	13,65	228,50	93,58	53,10	35,68	60,87	92,08	29,33
1955	515,47	14,67	244,94	99,84	52,86	49,43	68,74	103,12	32,78
1956	572,21	14,97	263,05	102,82	58,84	52,38	65,22	101,92	33,32
1957	559,24	15,36	252,33	103,81	61,32	54,41	88,92	118,61	34,25
1958	614,90	17,10	265,19	102,92	58,94	60,81	112,22	131,93	34,98
1959	539,25	16,33	218,73	91,19	52,76	52,51	88,82	133,38	30,88
1960	540,34	15,15	238,27	99,34	49,49	43,25	103,52	120,05	38,70
1961	566,82	16,94	265,91	101,72	56,77	54,15	119,36	99,28	48,96
1962	606,80	17,56	212,54	86,33	52,86	52,46	103,62	79,95	46,32
1963	622,47	17,24	206,10	79,47	46,87	50,08	102,28	78,51	35,29
1964	584,65	18,88	259,48	95,96	55,82	58,82	105,80	87,88	44,81
1965	617,07	19,26	298,55	105,60	62,21	66,65	120,60	90,16	53,64

1 Alimentos y bebidas.

2 Tabaco.

3 Textiles.

4 Confecciones y calzado.

5 Madera y corcho.

6 Papel y cartón.

7 Imprenta y editoriales.

8 Cuero y piel.

9 Caucho.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

PRODUCTO BRUTO INTERNO SECTORIAL POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(a costo de factores en millones de pesos a precios de 1960)

Año	10	11	12	13	14	15
1950	117,35	118,47	102,57	132,53	147,52	43,41
1951	121,23	124,50	106,25	140,14	147,09	47,21
1952	120,39	127,00	99,91	120,96	149,63	57,11
1953	126,50	134,11	95,43	139,29	152,16	60,35
1954	135,82	141,83	113,76	172,65	167,38	68,92
1955	150,82	150,98	112,77	208,12	199,93	81,10
1956	148,39	155,65	121,26	204,67	222,75	75,20
1957	169,88	185,72	129,01	232,01	250,65	113,47
1958	183,66	201,37	137,25	268,21	288,69	138,22
1959	189,54	188,57	123,72	238,66	273,47	152,68
1960	202,72	203,20	122,98	246,29	422,68	190,38
1961	212,65	220,88	143,27	272,15	511,44	221,60
1962	203,53	254,61	139,95	250,23	493,27	185,43
1963	212,65	254,00	123,23	253,19	420,09	153,83
1964	265,56	267,61	137,13	348,25	553,71	188,86
1965	301,44	303,17	158,15	385,44	632,33	223,51

10 Productos químicos.

11 Derivados del petróleo.

12 Minerales no metálicos.

13 Metales.

14 Maquinarias y vehículos.

15 Maquinarias y aparatos eléctricos.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

**EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO SECTORIAL (a costo de factores) POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**  
(Indices 1960 = 100)

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	90,9	90,0	93,8	99,3	82,0	77,9	76,7	73,6	45,5
1951	85,2	91,7	96,3	102,8	86,6	81,7	85,6	83,7	61,0
1952	84,9	89,5	95,6	91,3	84,0	74,5	59,4	82,8	64,9
1953	84,1	92,1	91,9	94,1	99,4	66,2	50,5	87,8	63,0
1954	85,0	90,1	95,9	94,2	107,3	82,5	58,8	76,7	75,8
1955	95,4	96,8	102,8	100,5	106,8	114,3	66,4	85,9	84,7
1956	105,9	98,8	110,4	103,5	118,9	121,1	63,0	84,9	86,1
1957	103,5	101,4	105,9	104,5	123,9	125,8	85,9	98,8	88,5
1958	113,8	112,9	111,3	103,6	119,1	140,6	108,4	109,9	90,4
1959	99,8	107,8	91,8	91,8	106,6	121,4	85,8	111,1	79,8
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	104,9	111,8	111,6	102,4	114,7	125,2	115,3	82,7	126,5
1962	112,3	115,9	89,2	86,9	106,8	121,3	100,1	66,6	119,7
1963	115,2	113,8	86,5	80,0	94,7	115,8	98,8	65,4	91,2
1964	108,2	124,6	108,9	96,6	112,8	136,0	102,2	73,2	115,8
1965	114,2	127,1	125,3	106,3	125,7	154,1	116,5	75,1	138,6

1 Alimentos y bebidas.

2 Tabaco.

3 Textiles.

4 Confecciones y calzado.

5 Madera y corcho.

6 papel y cartón.

7 Imprenta y editoriales.

8 Cuero y piel.

9 Caucho.

Fuente: BCRA, Origen del <sup>P</sup>roducto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del <sup>T</sup>Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO SECTORIAL (a costo de factores) POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(Indices 1960 = 100)

Año	10	11	12	13	14	15
1950	57,9	58,3	83,4	53,8	34,9	22,8
1951	59,8	61,3	86,4	56,9	34,8	24,8
1952	59,4	62,5	81,2	49,1	35,4	30,0
1953	62,4	66,0	77,6	52,9	36,0	31,7
1954	67,0	69,8	92,5	70,1	39,6	36,2
1955	74,4	74,3	91,7	84,5	47,3	42,6
1956	73,2	76,6	98,6	83,1	52,7	39,5
1957	83,8	91,4	104,9	94,2	59,3	59,6
1958	90,6	99,1	111,6	108,9	68,3	72,6
1959	93,5	92,8	100,6	96,9	64,7	80,2
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	104,9	108,7	116,5	110,5	120,9	116,4
1962	100,4	125,3	113,8	101,6	116,7	97,4
1963	104,9	125,0	100,2	102,8	99,4	80,8
1964	131,0	131,7	111,5	141,4	131,0	99,2
1965	148,7	149,2	128,6	156,5	149,6	117,4

10 Productos químicos.

11 Derivados del petróleo.

12 Minerales no metálicos.

13 Metales.

14 Maquinarias y vehículos.

15 Maquinarias y aparatos eléctricos.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EMPLEO EN LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(en miles)

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	290,8	10,6	179,2	109,3	52,3	18,8	41,0	16,2	13,4
1951	291,1	10,9	184,2	106,1	52,1	20,0	38,7	16,4	15,7
1952	290,6	11,2	173,9	97,6	45,2	19,5	39,0	15,0	16,4
1953	271,9	11,6	158,9	91,6	41,1	18,9	38,1	14,4	15,6
1954	287,6	11,5	164,4	94,0	40,5	19,9	39,0	14,6	17,2
1955	296,5	11,2	164,4	98,4	41,7	21,0	41,6	14,4	18,3
1956	302,2	10,6	165,8	94,4	42,6	22,8	43,8	14,7	18,3
1957	307,4	9,3	164,2	96,5	44,0	24,2	45,4	14,9	17,8
1958	322,6	8,1	160,8	92,5	42,8	25,2	41,6	15,0	18,1
1959	309,5	8,1	163,1	88,6	41,3	25,7	41,2	13,8	18,3
1960	286,5	7,6	153,7	85,7	38,6	24,2	40,6	12,4	18,7
1961	282,4	7,6	163,9	86,3	36,5	24,4	41,8	11,4	20,2
1962	277,5	7,8	140,4	80,9	35,0	23,2	40,5	10,4	18,7
1963	277,0	8,1	123,0	70,4	32,0	22,1	37,6	9,6	15,0
1964	268,5	7,9	153,0	73,4	37,8	22,5	45,2	10,7	14,0
1965	271,6	7,8	175,3	76,7	39,7	24,4	52,5	11,5	15,4

1 Alimentos y bebidas.

2 Tabaco.

3 Textiles.

4 Confecciones y calzado.

5 Madera y corcho.

6 papel y cartón.

7 Imprenta y editoriales.

8 Cuero y piel.

9 Caucho.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EMPLEO EN LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(en miles)

Año	10	11	12	13	14	15
1950	53,5	7,7	86,5	135,0	168,4	26,6
1951	57,7	8,5	86,4	144,4	176,5	30,7
1952	57,5	8,8	80,8	137,7	176,7	30,2
1953	58,6	9,2	72,8	133,8	181,3	31,8
1954	59,3	9,8	73,1	142,7	185,7	36,6
1955	61,8	10,4	76,2	157,0	204,7	40,4
1956	65,6	11,7	75,8	155,0	232,6	46,7
1957	72,3	13,0	79,1	161,1	244,0	50,8
1958	78,0	13,6	79,4	165,2	258,5	50,8
1959	80,8	13,8	78,9	164,1	262,1	49,3
1960	78,0	14,6	74,0	151,6	269,2	51,7
1961	73,5	15,0	71,0	151,4	278,8	52,3
1962	71,8	15,0	68,8	141,2	244,2	47,6
1963	73,0	15,0	63,9	127,9	230,6	42,6
1964	81,4	16,3	67,4	146,9	265,6	53,9
1965	85,3	17,0	70,7	164,4	263,4	62,5

10 Productos químicos.

11 Derivados del petróleo.

12 Minerales no metálicos.

13 Metales.

14 Maquinarias y vehículos.

15 Maquinarias y aparatos eléctricos.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EVOLUCION DEL EMPLEO POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(Indices 1960 = 100)

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1950	101,5	139,5	116,6	127,5	135,5	77,7	101,0	130,6	71,6
1951	101,6	143,4	119,8	123,8	135,0	82,6	95,3	132,2	83,9
1952	101,4	147,4	113,1	113,9	117,1	80,6	96,0	121,0	87,7
1953	94,9	152,6	103,4	106,9	106,5	78,1	93,8	116,1	83,4
1954	100,4	151,3	107,0	109,7	104,9	82,2	96,0	117,7	92,0
1955	103,5	147,4	107,0	114,8	108,0	86,8	102,5	116,1	97,9
1956	105,5	139,5	107,9	110,1	110,4	94,2	107,9	118,5	97,9
1957	107,3	122,4	106,8	112,6	114,0	100,0	111,8	120,2	95,2
1958	112,6	106,6	104,6	107,9	110,9	104,1	102,5	121,0	96,8
1959	108,0	106,6	106,1	103,4	107,9	106,2	101,5	111,3	97,9
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	98,6	100,0	106,6	100,7	94,5	100,8	102,9	91,9	108,0
1962	96,8	102,6	91,3	94,4	90,7	95,9	99,7	83,9	100,0
1963	96,7	106,6	80,0	82,1	82,9	91,3	92,6	77,4	80,2
1964	93,7	103,9	99,5	85,6	97,9	93,0	111,3	86,3	74,9
1965	94,8	102,6	114,0	89,5	102,8	100,8	129,3	92,7	82,3

1 Alimentos y bebidas.

2 Tabaco.

3 Textiles.

4 Confecciones y calzado.

5 Madera y corcho.

6 Papel y cartón.

7 Imprenta y editoriales.

8 Cuero y piel.

9 Caucho.

Fuentes: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EVOLUCION DEL EMPLEO POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(Indices 1960 = 100)

Año	10	11	12	13	14	15
1950	68,6	52,7	116,9	89,0	62,5	51,4
1951	74,0	58,2	116,8	95,2	65,6	59,4
1952	73,7	60,3	109,2	90,8	65,6	58,4
1953	75,1	63,0	98,4	88,2	67,3	61,5
1954	76,0	67,1	98,8	94,1	69,0	70,8
1955	79,2	71,2	103,0	103,6	76,0	78,1
1956	84,1	80,1	102,4	102,2	86,4	90,3
1957	92,7	89,0	106,9	106,3	90,6	98,2
1958	100,0	93,1	107,3	109,0	96,0	98,2
1959	103,6	94,5	106,6	108,2	97,4	95,3
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	94,2	102,7	95,9	99,9	103,6	101,2
1962	92,0	102,7	93,0	93,1	90,7	92,1
1963	93,6	102,7	86,3	84,4	85,7	82,4
1964	104,3	111,6	91,1	96,9	98,7	104,2
1965	109,3	116,4	95,5	108,4	97,8	120,9

10 Productos químicos.

11 Derivados del petróleo.

12 Minerales no metálicos.

13 Metales.

14 Maquinarias y vehículos.

15 Maquinarias y aparatos eléctricos.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

PRODUCTIVIDAD MEDIA TOTAL POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(pesos constantes a precios de 1960)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8
1950	1359,53	1687,86	1240,00	1248,60	904,95	780,38	1773,15	1937,31	5521,87
1951	1366,14	1582,02	1262,72	1247,55	963,39	824,23	1767,00	2272,05	6280,00
1952	1387,42	1575,60	1232,72	1308,56	925,81	923,77	1695,78	1575,64	6626,66
1953	1439,49	1670,66	1162,50	1377,16	1016,08	1199,75	1506,85	1375,78	7528,57
1954	1496,44	1594,72	1240,90	1393,29	995,53	1327,50	1784,00	1560,76	6138,66
1955	1597,85	1741,45	1333,63	1493,53	1018,77	1257,85	2353,80	1636,66	7365,71
1956	1655,33	1894,73	1360,90	1584,63	1093,82	1368,37	2277,39	1482,27	6794,67
1957	1729,83	1821,62	1706,66	1538,59	1070,20	1393,63	2267,08	1976,00	7907,33
1958	1843,56	1903,71	2137,50	1647,14	1118,69	1370,69	2432,40	2671,90	8795,33
1959	1670,89	1745,14	2041,25	1341,90	1024,60	1256,19	2019,61	2166,34	9527,14
1960	1911,01	1889,30	1893,75	1547,20	1155,11	1268,97	1802,08	2524,87	10004,16
1961	2088,57	2010,00	2117,50	1621,40	1183,90	1576,94	2256,25	2841,90	9025,45
1962	2123,24	2190,61	2195,00	1518,14	1065,80	1510,28	2280,86	2590,50	7995,00
1963	2171,02	2322,64	2155,00	1675,60	1135,28	1464,68	2276,36	2691,57	7851,00
1964	2337,42	2149,44	2360,00	1695,94	1314,52	1468,94	2673,63	2351,11	7989,09
1965	2512,39	2260,32	2407,50	1706,00	1371,42	1555,25	2777,08	2319,23	8196,36

1 Alimentos y bebidas.

2 Tabaco.

3 Textiles.

4 Confecciones y calzado.

5 Madera y corcho.

6 Papel y cartón.

7 Imprenta y editoriales.

8 Cuero y piel.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

PRODUCTIVIDAD MEDIA TOTAL POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(pesos constantes a precios de 1960)

Año	9	10	11	12	13	14	15
1950	1354,61	2214,15	14808,75	1192,67	981,70	878,09	1607,77
1951	1475,62	2090,17	15562,50	1235,46	973,19	835,73	1522,90
1952	1570,00	2112,10	14111,11	1233,45	876,52	845,36	1903,66
1953	1523,75	2144,06	16763,75	1307,26	972,31	840,66	1885,93
1954	1725,29	2302,03	14183,00	1558,35	1207,34	899,89	1862,70
1955	1821,11	2432,58	15098,00	1483,81	1325,60	975,26	2027,50
1956	1851,11	2248,33	12970,83	1595,52	1320,45	956,00	1600,00
1957	1902,77	2359,44	14286,15	1633,03	1441,05	1027,25	2224,90
1958	1943,33	2354,61	14383,57	1737,34	1625,51	1118,95	2710,19
1959	1715,55	2340,00	13469,28	1566,07	1455,24	1043,77	3115,91
1960	2036,84	2598,97	13546,66	1661,89	1620,32	1571,30	3661,15
1961	2448,00	2913,01	14725,33	2017,88	1802,31	1833,11	4261,53
1962	2437,89	2826,80	16974,00	2028,26	1774,68	2021,53	3863,12
1963	2352,66	2913,01	16933,33	1925,46	1978,04	1818,57	3577,44
1964	3200,71	3278,51	16725,62	2046,71	2369,04	2081,61	3497,40
1965	3576,00	3546,35	17833,52	2227,46	2350,24	2404,29	3605,00

9 Caucho.

10 Productos químicos.

11 Derivados del petróleo.

12 Minerales no metálicos.

13 Metales.

14 Maquinarias y vehículos.

15 Maquinarias y aparatos eléctricos.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD MEDIA TOTAL POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(Indices 1960 = 100)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7	8
1950	71,1	89,3	65,5	80,7	78,3	61,5	98,4	76,7	55,2
1951	71,5	83,7	66,7	80,6	83,4	64,9	98,0	90,0	62,8
1952	72,6	83,4	65,1	84,6	80,1	72,8	94,1	62,4	66,2
1953	75,3	88,4	61,4	89,0	88,0	94,5	83,6	54,5	75,2
1954	78,3	84,4	65,5	90,0	86,2	104,6	99,0	61,8	61,4
1955	83,6	92,2	70,4	96,5	88,2	99,1	130,6	64,8	73,6
1956	86,6	100,1	71,9	102,4	94,7	107,8	126,4	58,7	67,9
1957	90,5	96,4	90,1	99,4	92,6	109,8	125,8	78,3	79,0
1958	96,5	100,8	112,9	106,4	96,8	108,0	135,0	105,8	87,9
1959	87,4	92,4	107,8	86,7	88,7	99,0	112,1	85,8	95,2
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	109,3	106,4	111,8	104,8	102,4	124,3	125,2	112,5	90,21
1962	111,1	115,9	115,9	98,1	92,3	119,0	126,6	102,6	79,92
1963	113,6	122,9	113,8	108,3	98,3	115,4	126,3	106,6	78,47
1964	122,3	113,8	124,6	109,6	113,8	115,7	148,4	93,1	79,85
1965	131,5	119,6	127,1	110,3	118,7	122,6	154,1	91,8	81,92

1 Alimentos y bebidas.

2 Tabaco.

3 Textiles.

4 Confecciones y calzado.

5 Madera y corcho.

6 Papel y cartón.

7 Imprenta y editoriales.

8 Cuero y piel.

Fuentes: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

(Indices 1960 = 100)

Año	9	10	11	12	13	14	15
1950	66,5	85,2	109,3	71,8	60,6	55,9	43,9
1951	72,4	80,4	114,9	74,3	60,1	53,2	41,5
1952	77,1	81,3	104,2	74,2	54,1	53,8	52,0
1953	73,0	82,5	123,7	78,7	60,0	53,5	51,5
1954	64,7	88,6	104,7	93,8	74,5	57,3	50,9
1955	89,4	93,6	111,4	89,3	81,8	62,1	55,4
1956	90,9	86,5	95,7	96,0	81,5	60,8	43,7
1957	93,4	90,8	105,4	98,3	88,9	65,4	60,8
1958	95,4	90,6	106,2	104,5	100,3	71,2	74,0
1959	84,2	90,0	99,4	94,2	89,8	66,4	85,1
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	120,2	112,1	108,7	121,4	111,2	116,7	116,4
1962	119,7	108,8	125,3	122,0	109,5	128,6	105,5
1963	115,5	112,1	125,0	115,8	122,1	115,7	97,7
1964	157,1	126,1	123,5	123,2	146,2	132,5	95,5
1965	175,6	136,4	131,6	134,0	145,0	153,0	98,5

9 Caucho.

10 Productos químicos.

11 Derivados del petróleo.

12 Minerales no metálicos.

13 Metales.

14 Maquinarias y vehículos.

15 Maquinarias y aparatos eléctricos.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

REMUNERACIONES MEDIAS ANUALES DE LOS ASALARIADOS EN LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(pesos constantes de 1960)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7
1950	743,95	733,02	1270,35	858,95	911,98	522,91	753,37	929,19
1951	694,49	705,76	1008,64	767,46	800,17	517,12	700,42	797,80
1952	632,51	649,57	830,86	742,09	709,39	439,75	670,80	693,80
1953	665,65	677,82	802,88	761,82	756,94	456,23	698,29	725,35
1954	738,35	772,84	859,26	863,92	841,70	521,48	726,25	792,90
1955	727,68	744,64	863,23	853,84	802,12	525,66	690,76	761,21
1956	759,95	777,85	865,71	899,15	827,81	533,44	716,03	797,95
1957	759,21	783,46	996,32	850,04	788,57	545,93	676,18	893,07
1958	805,62	854,83	1018,31	901,66	788,86	580,95	727,09	944,67
1959	597,97	647,64	837,57	623,00	584,09	396,45	619,48	682,63
1960	636,20	658,15	824,18	642,19	554,30	443,70	576,62	719,67
1961	710,09	704,37	881,23	670,38	654,37	488,25	775,35	815,50
1962	683,78	665,60	827,59	654,64	558,26	454,33	762,30	801,46
1963	688,96	690,09	864,24	609,02	515,22	409,35	806,30	772,12
1964	771,87	720,53	969,59	683,19	588,35	499,14	839,60	915,47
1965	837,92	747,75	1047,56	744,21	636,29	569,68	954,61	949,46

1 Alimentos y bebidas.

2 Tabaco.

3 Textiles.

4 Confecciones y calzados.

5 Madera y corcho.

6 Papel y cartón.

7 Imprenta y editoriales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

REMUNERACIONES MEDIAS ANUALES DE LOS ASALARIADOS EN LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
(pesos constantes de 1960)

Año	8	9	10	11	12	13	14	15
1950	782,33	709,65	797,21	1228,14	674,65	728,60	754,19	735,12
1951	680,51	615,25	738,47	995,85	578,30	749,91	733,98	755,93
1952	588,77	590,00	663,31	883,80	515,21	616,13	711,90	639,75
1953	649,18	616,41	788,23	1048,71	546,76	674,29	719,47	647,88
1954	695,06	668,86	860,79	1198,35	603,58	739,15	756,14	724,77
1955	705,76	726,62	875,00	1199,29	582,22	741,01	759,55	768,79
1956	751,20	798,75	944,46	1212,99	639,55	762,81	784,11	759,06
1957	781,14	793,61	956,96	1394,54	594,75	828,14	749,18	796,57
1958	833,91	870,30	1055,60	1420,92	646,47	879,48	768,12	813,61
1959	574,32	630,56	796,86	887,12	532,72	639,78	589,40	584,42
1960	626,31	743,59	897,77	1128,65	519,36	735,66	650,94	672,38
1961	711,64	857,65	948,40	1224,81	654,55	842,38	744,01	771,05
1962	587,43	850,67	919,37	1448,38	639,53	751,76	759,94	756,11
1963	614,76	863,65	972,45	1455,35	657,02	763,31	770,25	797,41
1964	706,37	1039,89	1026,24	1589,97	694,22	856,19	923,33	961,20
1965	706,09	1150,82	1156,41	1931,09	734,46	919,01	1057,58	964,02

8 Cuero y piel.

9 Caucho.

10 Productos químicos.

11 Derivados del petróleo.

12 Minerales no metálicos.

13 Metales.

14 Maquinarias y vehículos.

15 Maquinarias y aparatos eléctricos.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

(Indices 1960 = 100)

Año	Total	1	2	3	4	5	6	7
1950	116,9	111,4	154,1	133,7	164,5	117,8	130,6	129,1
1951	109,2	107,2	122,4	119,5	144,4	116,5	121,5	110,9
1952	99,4	98,7	100,8	115,6	128,0	99,1	116,3	96,4
1953	104,6	103,0	97,4	118,6	136,6	102,8	121,1	100,8
1954	116,1	117,4	104,3	134,5	151,8	117,5	125,0	110,2
1955	114,4	113,1	104,7	132,9	144,7	118,5	119,8	105,8
1956	119,4	118,2	105,0	140,0	149,3	120,2	124,2	110,9
1957	119,3	119,0	120,9	132,4	142,3	123,0	117,3	124,1
1958	126,6	129,9	123,5	140,4	142,3	130,9	126,1	131,3
1959	94,0	98,4	101,6	97,0	105,4	89,3	107,4	94,8
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	111,6	107,0	106,9	104,4	118,0	110,0	134,5	113,3
1962	107,5	101,1	100,4	101,9	100,7	102,4	132,2	111,4
1963	108,3	104,8	104,9	94,8	92,9	92,2	139,8	107,3
1964	121,3	109,5	117,6	106,4	106,1	112,5	145,6	127,2
1965	131,7	113,6	127,1	115,9	114,8	128,4	165,5	131,9

1 Alimentos y bebidas.

2 Tabaco.

3 Textiles.

4 Confecciones y calzados.

5 Madera y corcho.

6 Papel y cartón.

7 Imprenta y editoriales.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

EVOLUCION DE LAS REMUNERACIONES MEDIAS ANUALES DE LOS EMPLEADOS POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(Indices 1960 = 100)

Año	8	9	10	11	12	13	14	15
1950	124,9	95,4	88,8	108,8	129,9	99,0	115,9	109,3
1951	108,6	82,7	82,2	88,2	111,3	101,9	112,8	112,4
1952	94,0	79,3	73,9	78,3	99,2	83,7	109,4	95,1
1953	103,6	82,9	87,8	92,9	105,3	91,7	110,5	96,3
1954	111,0	89,9	95,9	106,2	116,2	100,5	116,2	107,8
1955	112,7	97,7	97,5	106,3	112,1	100,7	116,7	114,3
1956	119,9	107,4	105,2	107,5	123,1	103,7	120,5	112,9
1957	124,7	106,7	106,6	123,6	114,5	112,6	115,1	118,9
1958	133,1	117,0	117,6	125,9	124,5	119,5	118,0	121,0
1959	91,7	84,8	88,8	78,6	102,6	87,0	90,5	86,9
1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	113,6	115,3	105,6	108,5	126,0	114,5	114,3	114,7
1962	93,8	114,4	102,4	128,3	123,1	102,2	116,7	112,4
1963	98,1	116,1	108,3	128,9	126,5	103,8	118,3	118,6
1964	112,8	139,8	114,3	140,9	133,7	116,4	141,8	142,9
1965	112,7	154,8	126,6	171,1	141,4	124,9	162,5	143,4

8 Cuero y piel.

9 Caucho.

10 Productos químicos.

11 Derivados del petróleo.

12 Minerales no metálicos.

13 Metales.

14 Maquinarias y vehículos.

15 Maquinarias y aparatos eléctricos.

Fuente: BCRA, Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, Buenos Aires, 1966.

BCRA, Origen del Producto y Distribución del Ingreso, Buenos Aires, 1971.

INCIDENCIA DEL PERSONAL OBRERO DENTRO DEL TOTAL DE PERSONAL OCUPADO

SECTOR	Censo 1954			Censo 1964		
	Total personal (miles)	Personal Obrero (miles)	% sobre Total	Total personal (miles)	Personal Obrero (miles)	% sobre Total
1- Alimentos y Bebidas	265	183	69,3	264	178	67,5
2- Tabaco	11	9	84,3	8	7	80,2
3- Textiles	174	145	83,5	129	106	82,0
4- Confecciones	84	49	57,7	67	44	65,3
5- Madera	136	96	70,9	76	44	58,5
6- Papel y Cartón	22	18	80,8	23	18	79,8
7- Imprenta y Publicaciones	42	26	60,6	43	28	65,0
8- Cuero	54	36	66,2	11	8	72,9
9- Caucho	17	14	83,1	17	12	69,6
10- Productos Químicos	65	44	68,1	70	46	65,2
11- Derivados Petróleo	8	6	77,5	11	9	78,2
12- Minerales no Metálicos	93	63	67,6	78	53	67,7
13- Vehículos y Maquinaria	203	145	71,4	273	186	68,2
14- Metales	162	113	69,6	150	105	70,3
15- Maquinaria y Apar. Eléctricos	50	34	68,2	48	32	67,3

FUENTE: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos, Censo Industrial 1954.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Censo Nacional Económico 1964.

SALARIOS BASICOS DE CONVENIO POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(retribución horaria en pesos moneda nacional de 1960)

Año	Alimentación		Tabaco		Textiles		Confecciones		Madera		Papel y Cartón	
	Peón	Oficial	Peón	Oficial	Peón	Oficial	Peón	Oficial	Peón	Oficial	Peón	Oficial
1950	28,8	31,5	32,4	38,8	28,8	31,9	29,6	45,9	30,2	36,0	32,0	39,4
1951	25,2	27,2	25,8	31,2	24,4	26,3	26,1	37,5	27,5	32,5	26,5	40,4
1952	22,5	23,9	24,7	29,2	25,9	27,6	21,8	32,5	22,6	27,0	25,2	30,5
1953	22,2	23,5	24,8	29,2	26,5	28,1	21,5	32,2	22,3	26,7	25,3	29,3
1954	25,6	26,9	27,9	32,9	29,4	31,0	24,4	34,4	26,3	31,0	28,6	33,1
1955	23,5	24,6	25,5	30,1	26,8	28,2	22,3	31,2	24,0	28,1	26,2	30,2
1956	27,6	29,0	30,2	35,2	31,1	32,7	26,5	37,1	29,9	34,4	26,5	30,6
1957	22,6	23,7	24,7	28,7	25,4	26,7	21,7	30,4	24,6	28,2	21,4	24,8
1958	25,6	26,9	27,7	33,3	29,0	30,4	23,8	33,3	26,2	30,0	23,2	26,6
1959	21,4	22,1	23,6	26,4	22,0	22,7	17,0	23,8	20,6	23,7	20,7	23,4
1960	22,0	22,6	24,2	26,9	18,9	19,5	17,4	24,2	22,4	25,1	20,9	23,5
1961	22,8	23,7	25,0	27,7	22,9	23,7	18,4	25,2	24,2	27,4	22,9	26,7
1962	21,7	23,3	23,1	25,7	22,5	23,3	19,7	27,1	22,9	25,5	23,8	26,7
1963	21,7	24,4	22,8	25,3	21,3	22,0	19,2	24,8	22,3	25,2	24,2	26,9
1964	22,5	23,6	23,8	26,4	22,8	23,6	20,9	27,0	23,5	26,7	25,8	28,5
1965	23,1	24,4	23,2	26,3	24,2	25,0	22,2	28,4	25,1	28,5	27,3	30,3
1966	23,4	24,7	24,0	27,3	25,9	26,8	23,2	29,0	25,7	29,1	28,1	31,1
1967	23,8	25,3	24,7	28,1	25,3	26,1	23,4	29,2	25,3	28,6	28,0	31,0
1968	21,3	22,5	21,8	24,7	22,8	23,6	20,1	25,2	22,8	25,8	25,0	27,7
1969	21,8	23,0	22,3	25,2	23,3	24,1	20,6	25,7	23,3	26,3	25,5	28,2

FUENTE: Ministerio de Trabajo, Boletines de Estadísticas Sociales  
D.N.D.E.C., Costo del Nivel de Vida en la Capital Federal

SALARIOS BASICOS DE CONVENIO POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(retribución horaria en pesos moneda nacional de 1960)

Año	Imprenta y Public.		Cuero y Piel		Caucho		Prod. Químicos		Metales		Maq. y Vehículos	
	Peón	Oficial	Peón	Oficial	Peón	Oficial	Peón	Oficial	Peón	Oficial	Peón	Oficial
1950	27,2	46,5	30,2	38,9	33,1	37,2	33,7	42,7	30,2	40,5	26,0	42,5
1951	20,2	34,6	23,4	29,7	24,1	27,1	25,8	32,4	26,6	36,1	23,5	36,3
1952	19,2	31,5	21,6	28,8	22,8	26,2	24,5	30,7	22,6	31,6	22,1	35,4
1953	19,3	31,5	21,6	29,0	22,9	26,5	25,3	31,8	22,6	31,3	22,2	35,8
1954	24,6	35,6	25,0	32,1	26,8	30,2	28,3	34,5	26,3	31,1	25,8	38,4
1955	23,0	32,6	23,0	29,3	24,7	27,6	25,8	31,6	24,2	31,1	23,7	34,8
1956	29,1	42,3	29,4	34,9	28,4	32,7	31,0	38,4	29,0	37,0	28,7	42,0
1957	23,9	34,8	24,2	28,6	23,2	26,7	25,4	31,5	23,6	30,3	23,6	34,5
1958	26,9	39,6	25,8	39,1	26,1	29,9	27,6	34,5	27,1	34,2	25,6	36,7
1959	23,2	31,5	24,1	26,6	21,2	23,5	14,5	17,9	23,7	27,5	22,3	28,5
1960	23,3	30,5	25,4	27,4	22,0	24,2	25,6	29,2	23,6	28,0	23,7	29,7
1961	25,1	32,5	27,0	28,7	23,5	25,6	27,8	31,3	24,9	30,8	25,4	32,6
1962	23,4	30,0	25,4	26,9	22,5	25,1	26,8	29,6	22,8	28,6	24,6	31,5
1963	21,5	27,5	23,9	25,3	22,7	25,3	27,0	29,3	23,5	29,2	24,1	31,2
1964	22,0	27,9	25,1	26,6	23,2	25,6	29,4	32,3	26,6	32,5	26,6	34,6
1965	23,0	29,3	25,4	27,1	23,7	26,3	32,0	36,4	27,4	33,5	27,7	36,1
1966	22,1	28,2	26,3	28,1	24,2	26,9	35,4	40,3	27,2	33,2	28,7	37,2
1967	23,9	30,6	27,4	29,4	24,5	27,2	34,5	39,3	26,7	32,7	30,9	39,9
1968	20,6	26,3	24,2	25,9	21,8	24,3	31,2	35,5	24,2	29,6	28,1	36,3
1969	21,1	26,9	24,7	26,4	22,3	24,8	31,7	36,1	24,7	30,1	28,6	36,9

FUENTE: Ministerio de Trabajo, Boletines de Estadísticas Sociales  
D.N.D.E.C., Costo del Nivel de Vida en la Capital Federal

Cuadro N° 4.21

ORDENAMIENTO POR RANGOS DE LAS RAMAS INDUSTRIALES

RAMA	1950/1965				1950/1955				1956/1965			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Alimentos	12	11	9	6	12	8	7	4	12	11	7	7
2 Tabaco	8	2	1	7	7	3	1	8	7	3	2	6
3 Textiles	10	4	4	8	8	4	2	7	11	6	8	9
4 Confecciones	5	12	8	12	2	10	3	11	6	12	10	12
5 Madera	9	7	12	10	10	7	12	10	8	7	12	11
6 Papel y Cartón	7	5	10	3	5	1	9	3	9	9	8	4
7 Imprenta y Publicaciones	2	10	3	4	3	12	4	5	2	8	4	3
8 Cuero	6	6	11	1	9	11	10	1	5	2	11	1
9 Caucho	11	9	5	5	11	5	11	6	10	10	3	4
10 Productos Químicos	3	1	2	2	4	2	4	2	3	1	1	2
11 Metales	4	3	7	9	6	5	8	9	4	5	5	8
12 Maquinaria y Vehículos	1	8	6	11	1	9	6	12	1	4	6	10

1 Salario Básico de convenio categoría Oficial

2 Salario Básico de convenio categoría Peón

3 Remuneración Media Real

4 Productividad Media Total

CORRELACIONES POR RANGOS

Variables Correlacionadas	Rs Coeficiente de correlación de Spearman	t	GL	Nivel de significación de Rs (valores tabulados de t)	
				t superior	t inferior
<u>I- 1950/1965</u>					
1) Wro/Pr	- 0,042	- 0,133	10	<sup>t</sup> <sub>60</sub> = 0,260	<sup>t</sup> <sub>55</sub> = 0,129
2) Wro/Wrm	0,238	0,775	10	<sup>t</sup> <sub>80</sub> = 0,879	<sup>t</sup> <sub>75</sub> = 0,700
3) Wrp/Pr	0,294	0,972	10	<sup>t</sup> <sub>90</sub> = 1,372	<sup>t</sup> <sub>80</sub> = 0,879
4) Wrp/Wrm	0,364	1,235	10	<sup>t</sup> <sub>90</sub> = 1,372	<sup>t</sup> <sub>80</sub> = 0,879
5) Wrm/Pr	0,091	0,289	10	<sup>t</sup> <sub>70</sub> = 0,542	<sup>t</sup> <sub>60</sub> = 0,260
<u>II- 1950/1955</u>					
1) Wro/Pr	- 0,322	- 1,076	10	<sup>t</sup> <sub>90</sub> = 1,372	<sup>t</sup> <sub>80</sub> = 0,879
2) Wro/Wrm	0,479	1,725	10	<sup>t</sup> <sub>95</sub> = 1,812	<sup>t</sup> <sub>90</sub> = 1,372
3) Wrp/Pr	0,164	0,526	10	<sup>t</sup> <sub>70</sub> = 0,542	<sup>t</sup> <sub>60</sub> = 0,260
4) Wrp/Wrm	0,056	0,177	10	<sup>t</sup> <sub>60</sub> = 0,260	<sup>t</sup> <sub>55</sub> = 0,129
5) Wrm/Pr	- 0,171	- 0,540	10	<sup>t</sup> <sub>70</sub> = 0,542	<sup>t</sup> <sub>60</sub> = 0,260
<u>III- 1956/1965</u>					
1) Wro/Pr	0,122	0,389	10	<sup>t</sup> <sub>70</sub> = 0,542	<sup>t</sup> <sub>55</sub> = 0,129
2) Wro/Wrm	0,262	0,858	10	<sup>t</sup> <sub>80</sub> = 0,879	<sup>t</sup> <sub>75</sub> = 0,700
3) Wrp/Pr	0,361	1,224	10	<sup>t</sup> <sub>90</sub> = 1,372	<sup>t</sup> <sub>80</sub> = 0,879
4) Wrp/Wrm	0,297	0,983	10	<sup>t</sup> <sub>90</sub> = 1,372	<sup>t</sup> <sub>80</sub> = 0,879
5) Wrm/Pr	0,420	1,463	10	<sup>t</sup> <sub>95</sub> = 1,812	<sup>t</sup> <sub>90</sub> = 1,372

RESULTADO REGRESIONES

Función  $w = a + b F + c Pr (h)$

Año	a	b	c	$s_b$	$s_c$	R	DW	$t_b$	$t_c$
a) Peones									
1957	6,039	★	0,005	★	0,004	0,401	2,88	-0,686	1,098
1961	23,863	★	0,023	★	0,009	0,623	2,07	-1,140	1,900
1963	37,856	★	0,021	★	0,012	0,560	1,95	-1,546	1,815
1964	46,451	★	0,033	★	0,018	0,534	1,97	-0,534	1,859
b) Oficiales									
1957	6,005	★	0,015	★	0,011	0,410	2,99	0,204	1,338
1961	24,468	★	0,038	★	0,017	0,606	2,08	-0,026	2,285
1963	39,661	★	0,042	★	0,012	0,743	1,48	-1,353	3,329
1964	47,608	★	0,060	★	0,022	0,708	1,59	-0,270	2,793

★ el valor estimado no alcanza el menor de los dígitos considerados.

Cuadro N° 4.24

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $w = a + b \Delta F + c \Delta Pr(h)$

Año	a	b	c	s <sub>b</sub>	s <sub>c</sub>	R	DW	t <sub>b</sub>	t <sub>c</sub>
a) Peones									
1961	25,625	★	6,331	★	3,108	0,567	1,408	0,170	2,037
1963	40,074	★	10,353	★	5,748	0,582	1,904	1,596	1,801
1964	54,269	★	2,501	★	9,221	0,354	2,028	1,138	0,086
b) Oficiales									
1961	28,428	★	10,362	★	3,992	0,661	1,592	0,278	2,596
1963	45,652	★	13,296	★	8,210	0,475	1,834	0,363	1,619
1964	62,167	★	6,056	★	42,391	0,346	1,102	1,106	0,143

★ el valor estimado no alcanza el menor de los dígitos considerados.

Cuadro N° 4.25

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $\Delta w = a + b \Delta F + c \Delta Pr(h)$

Año	a	b	c	s <sub>b</sub>	s <sub>c</sub>	R	DW	t <sub>b</sub>	t <sub>c</sub>
a) Peones									
1961	3,056	★	0,380	★	0,445	0,274	1,639	- 0,133	0,853
1963	0,510	★	-0,140	★	0,145	0,531	2,477	- 1,809	-0,965
1964	0,319	★	-0,567	★	0,457	0,438	2,463	- 0,853	-1,240
b) Oficiales									
1961	2,955	★	-0,139	★	0,352	0,184	1,404	0,430	-0,395
1963	0,496	★	-0,011	★	0,161	0,155	3,131	- 0,468	-0,069
1964	0,248	★	0,287	★	0,373	0,360	1,256	- 0,817	0,769

★ el valor estimado no alcanza el menor de los dígitos considerados

Cuadro N° 4.26

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $w = a + bF + c \Delta F + d Pr(h) + e \Delta Pr(h)$

Año	a	b	c	d	e	s <sub>b</sub>	s <sub>c</sub>	s <sub>d</sub>	s <sub>e</sub>	R	DW	t <sub>b</sub>	t <sub>c</sub>	t <sub>d</sub>	t <sub>e</sub>
a) Peones															
1961	28,926	★	★	-0,006	3,977	★	★	0,016	3,939	0,895	2,466	-3,333	3,088	-0,566	1,155
1963	40,267	★	★	0,001	18,747	★	★	0,015	8,802	0,764	2,374	-2,017	0,059	0,077	2,130
1964	47,340	★	★	0,027	5,485	★	★	0,023	32,364	0,557	2,169	-0,118	0,505	1,173	0,169
b) Oficiales															
1961	27,181	★	★	0,008	8,925	★	★	0,039	9,337	0,664	1,631	0,164	-0,063	0,215	0,956
1963	38,773	★	★	0,046	6,274	★	★	0,016	9,241	0,858	1,256	-2,657	-2,056	2,921	0,679
1964	47,522	★	★	0,052	18,686	★	★	0,028	38,703	0,728	1,665	0,177	0,543	1,892	0,483

★ el valor estimado no alcanza el menor de los dígitos considerados.

CUADRO N°4.28

RESULTADOS REGRESIONESFunción  $W = a + b C V$ 

Sector y Variable Dependiente	a	b	Sb	R	DW
1) Alimentos					
Wp	0,184	0,224	0,003	0,999	1,54
Wo	0,120	0,239	0,003	0,999	2,04
2) Tabaco					
Wp	0,791	0,230	0,002	0,999	2,45
Wo	1,109	0,257	0,003	0,999	2,14
3) Textiles					
Wp	0,344	0,228	0,006	0,996	1,42
Wo	0,478	0,235	0,006	0,995	1,40
4) Confecciones					
Wp	-0,254	0,208	0,006	0,994	0,82
Wo	0,635	0,266	0,007	0,996	1,29
5) Madera					
Wp	-0,150	0,239	0,005	0,997	1,37
Wo	-0,005	0,270	0,006	0,997	1,29
6) Papel y Cartón					
Wp	-1,039	0,262	0,007	0,996	0,76
Wo	-0,700	0,287	0,007	0,995	0,69

RESULTADOS REGRESIONESFunción  $W = a + b C V$ 

Sector y Variable Dependiente	a	b	Sb	R	DW
7) Imprenta y Public.					
Wp	0,442	0,225	0,004	0,998	1,53
Wo	1,826	0,281	0,005	0,998	1,42
8) Cuero					
Wp	-5,533	0,252	0,003	0,999	1,92
Wo	0,828	0,264	0,003	0,999	1,88
9) Caucho					
Wp	0,151	0,231	0,003	0,999	1,60
Wo	2,822	0,255	0,003	0,999	1,49
10) Productos Químicos					
Wp	-2,185	0,299	0,014	0,985	1,31
Wo	-1,663	0,336	0,014	0,988	1,30
11) Metalurgicos (Excl. Maquinarias)					
Wp	-0,781	0,262	0,006	0,996	0,96
Wo	-0,640	0,320	0,008	0,996	0,96
12) Maquinarias y Vehiculos					
Wp	-1,073	0,268	0,006	0,997	1,02
Wo	-0,565	0,342	0,009	0,995	0,92

CUADRO N° 4.29

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $\ln W = a + b \ln C V$

Sector y Variable Dependiente	a	b	s <sub>b</sub>	R	DW
1) Alimentos					
Wp	-1,259	0,951	0,017	0,998	1,47
Wo	-1,197	0,950	0,017	0,997	2,01
2) Tabaco					
Wp	-1,133	0,939	0,017	0,998	2,35
Wo	-0,895	0,914	0,017	0,997	2,07
3) Textiles					
Wp	-1,079	0,918	0,022	0,995	1,31
Wo	-0,977	0,905	0,022	0,995	1,37
4) Confecciones					
Wp	-1,175	0,901	0,026	0,994	0,96
Wo	-0,689	0,869	0,024	0,994	1,15
5) Madera					
Wp	-1,224	0,953	0,022	0,996	1,17
Wo	-1,011	0,934	0,022	0,996	1,15
6) Papel y Cartón					
Wp	-1,235	0,960	0,024	0,995	0,73
Wo	-0,920	0,918	0,030	0,993	0,66

CUADRO N° 4.29

RESULTADOS REGRESIONESFunción  $\ln W = a + b \ln C V$ 

Sector y Variable Dependiente	a	b	s <sub>b</sub>	R	DW
7) Imprenta y Publicaciones					
Wp	-1,443	0,996	0,028	0,994	1,43
Wo	-0,756	0,910	0,024	0,995	1,39
8) Cuero					
Wp	-1,406	1,004	0,022	0,997	1,82
Wo	-0,962	0,930	0,017	0,997	1,80
9) Caucho					
Wp	-1,206	0,945	0,022	0,996	1,54
Wo	-1,051	0,935	0,022	0,996	1,46
10) Productos Químicos					
Wp	-1,265	0,981	0,044	0,985	1,29
Wo	-0,956	0,949	0,040	0,987	1,28
11) Metales					
Wp	-1,319	0,984	0,020	0,997	0,93
Wo	-0,941	0,949	0,020	0,996	0,92
12) Máquinas y Vehículos					
Wp	-1,463	1,017	0,017	0,998	0,99
Wo	-0,830	0,941	0,020	0,997	0,97

CUADRO N° 4.30

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $W = a + b Pr$

Sector y Variable Dependiente	a	b	sb	R	DW
1) Alimentos					
Wp	-109,848	1,291	0,191	0,875	1,02
Wo	-118,549	1,390	0,197	0,883	0,99
2) Tabaco					
Wp	- 43,754	0,688	0,111	0,856	0,54
Wo	- 48,517	0,767	0,124	0,855	0,54
3) Textiles					
Wp	-112,755	1,361	0,362	0,708	0,81
Wo	-116,260	1,405	0,375	0,708	0,81
4) Confecciones					
Wp	-116,242	1,415	0,208	0,876	1,25
Wo	-147,444	1,807	0,266	0,876	1,27
5) Madera					
Wp	- 49,537	0,680	0,217	0,642	0,31
Wo	- 55,533	0,765	0,245	0,640	0,31
6) Papel y Cartón					
Wp	- 71,345	0,778	0,209	0,705	0,59
Wo	- 77,613	0,851	0,230	0,703	0,59

CUADRO N° 4.30

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $W = a + b Pr$

Sector y Variable Dependiente	a	b	sb	R	DW
7) Imprenta y Publ.					
Wp	-31,914	0,602	0,216	0,597	0,54
Wo	-39,146	0,759	0,270	0,601	0,55
8) Cuero					
Wp	-38,837	0,768	0,416	0,443	0,22
Wo	-39,963	0,806	0,434	0,444	0,22
9) Caucho					
Wp	-40,749	0,599	0,051	0,952	1,70
W	-44,965	0,662	0,057	0,952	1,73
10) Productos Químicos					
Wp	-125,570	1,510	0,101	0,970	1,42
Wo	-140,048	1,694	0,111	0,971	1,60
11) Metalúrgicos(excl. Maq.)					
Wp	- 46,589	0,723	0,081	0,922	0,82
Wo	- 56,433	0,881	0,099	0,922	0,79
12) Maquinarias y Vehículos					
Wp	- 33,211	0,641	0,055	0,952	1,01
Wo	- 41,485	0,817	0,073	0,948	0,94

CUADRO N° 431

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $W = a + b P B I$

Sector y Variable Dependiente	a	b	sb	R	DW
1) Alimentos					
Wp	-100,393	1,186	0,322	0,701	0,52
Wo	-108,044	1,273	0,341	0,707	0,50
2) Tabaco					
Wp	-128,811	1,426	0,182	0,902	1,13
Wo	-143,701	1,593	0,202	0,903	1,13
3) Textiles					
Wp	- 61,450	0,795	0,455	0,423	0,28
Wo	- 63,447	0,822	0,470	0,424	0,28
4) Confecciones					
Wp	- 38,744	0,227	0,661	0,091	0,15
Wo	- 52,356	0,309	0,644	0,097	0,15
5) Madera					
Wp	- 44,088	0,600	0,368	0,399	1,77
Wo	- 49,680	0,678	0,415	0,400	1,77
6) Papel y Cartón					
Wp	- 41,218	0,559	0,174	0,651	0,34
Wo	- 44,688	0,613	0,191	0,650	0,34

CUADRO N° 4.31

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $W = a + b P B I$

Sector y Variable Dependiente	a	b	sb	R	DW
7) Imprenta y Publicaciones					
Wp	-39,228	0,675	0,162	0,745	0,74
Wo	-48,299	0,851	0,201	0,750	0,75
8) Cero					
Wp	-72,835	0,617	0,382	0,396	0,18
Wo	-76,230	0,636	0,401	0,390	0,19
9) Gancho					
Wp	-37,619	0,634	0,118	0,821	0,74
Wo	-41,646	0,701	0,131	0,820	0,74
10) Productos Químicos					
Wp	-59,322	0,923	0,091	0,938	0,48
Wo	-65,847	1,037	0,100	0,941	0,50
11) Metalúrgicos (Excl. Maq)					
Wp	-38,409	0,645	0,094	0,878	0,55
Wo	-46,251	0,783	0,116	0,875	0,53
12) Maquinarias y Vehículos					
Wp	-19,990	0,547	0,058	0,930	0,77
Wo	-24,575	0,697	0,077	0,925	0,72

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $\ln W = a + b \ln E_r$

Variable dependiente	Sector y	a	b	sb	R	d
1)	Alimentos					
	a) Wp	-32,939	7,691	0,973	0,904	1,32
	b) Wo	-33,049	7,728	0,947	0,909	1,33
2)	Tabaco					
	Wp	-13,985	3,664	0,380	0,932	0,96
	Wo	-13,441	3,574	0,365	0,934	0,93
3)	Textiles					
	Wp	-33,158	7,793	1,605	0,792	1,10
	Wo	-32,522	7,664	1,586	0,791	1,09
4)	Confecciones					
	Wp	-34,106	8,025	1,181	0,876	1,32
	Wo	-31,973	7,628	1,149	0,871	1,29
5)	Madera					
	Wp	-15,045	3,798	0,892	0,751	0,35
	Wo	-14,526	3,716	0,877	0,749	0,34
6)	Papel y Cartón					
	Wp	-17,766	4,248	1,242	0,675	0,56
	Wo	-16,617	4,039	1,192	0,671	0,54

RESULTADOS REGRESIONES

Función la  $W = a + b \text{ la Pr}$

Sector y Variable dependiente	a	b	sb	R	d.
7) Imprenta y Publicaciones					
Wp	-12,456	3,363	0,921	0,698	0,71
Wo	-10,972	3,107	0,831	0,707	0,74
8) Cuero					
Wp	-18,732	4,883	1,355	0,694	0,49
Wo	-16,871	4,490	1,261	0,689	0,47
9) Caucho					
Wp	-13,296	3,442	0,406	0,915	1,36
Wo	-13,040	3,411	0,398	0,916	1,38
10) Productos Químicos					
Wp	-28,605	6,801	0,563	0,955	1,26
Wo	-27,294	6,555	0,558	0,953	1,25
11) Metalúrgicos (excl.Maq)					
Wp	-12,998	3,441	0,321	0,944	1,10
Wo	-12,152	3,306	0,318	0,941	1,04
12) Máquinas y Vehículos					
Wp	-10,471	2,955	0,229	0,960	1,45
Wo	- 9,212	2,746	0,206	0,963	1,47

CUADRO N° 4.33

RESULTADOS REGRESIONESFunción  $wr=a+b Pr$ 

Sector y variable dependiente	a	b	Sb	R	DW
1 Alimentos					
Wrp	29,808	-0,062	0,042	0,361	1,87
Wro	30,769	-0,057	0,050	0,294	1,67
2 Tabaco					
Wrp	31,316	-0,062	0,024	0,564	2,00
Wro	38,837	-0,100	0,032	0,644	1,90
3 Textiles					
Wrp	32,634	-0,078	0,085	0,326	1,33
Wro	38,030	-0,120	0,095	0,319	1,36
4 Confecciones					
Wrp	33,450	-0,122	0,076	0,392	1,20
Wro	59,440	-0,303	0,118	0,567	1,25
5 Madera					
Wrp	29,546	-0,048	0,036	0,340	1,79
Wro	36,985	-0,084	0,042	0,468	1,73
6 Papel y Cartón					
Wrp	27,071	-0,017	0,038	0,119	0,77
Wro	38,604	-0,078	0,060	0,324	0,77

CUADRO N° 4.33

RESULTADOS REGRESIONESFunción  $wr=a+b Pr$ 

Sector y variable dependiente	a	b	Sb	R	Dw
7 Imprenta y Public.					
Wrp	22,470	-0,011	0,039	0,079	1,58
Wro	40,927	-0,087	0,069	0,317	1,27
8 Cuero					
Wrp	26,774	-0,023	0,050	0,119	1,69
Wro	40,941	-0,143	0,082	0,420	1,84
9 Caucho					
Wrp	27,726	-0,033	0,024	0,349	1,57
Wro	31,916	-0,044	0,027	0,400	1,57
10 Prod. Químicos					
Wrp	19,429	-0,077	0,064	0,303	1,78
Wro	32,546	-0,004	0,083	0,013	1,63
11 Metalúrgicos (Excl.Maquin.)					
Wrp	25,035	-0,003	0,022	0,034	1,66
Wro	35,419	-0,036	0,031	0,296	1,33
12 Maquinarias y vehículos					
Wrp	22,863	-0,022	0,014	0,390	2,07
Wro	38,953	-0,046	0,028	0,410	1,52

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $\ln W_r = a + b \ln P_r$

Sector y variable dependiente	a	b	sb	R	DW
1) Alimentos					
Wrp	4,312	-0,251	0,175	0,358	1,89
Wro	4,213	-0,217	0,192	0,289	1,71
2) Tabaco					
Wrp	4,175	-0,209	0,080	0,573	1,97
Wro	4,719	-0,298	0,090	0,662	1,86
3) Textiles					
Wrp	4,605	-0,304	0,325	0,242	1,27
Wro	5,266	-0,438	0,347	0,320	1,27
4) Confecciones					
Wrp	5,487	-0,530	0,329	0,395	1,22
Wro	7,638	-0,931	0,348	0,581	1,33
5) Madera					
Wrp	4,009	-0,176	0,125	0,353	1,80
Wro	4,530	-0,258	0,127	0,476	1,72
6) Papel y Cartón					
Wrp	3,605	-0,082	0,175	0,124	0,76
Wro	4,684	-0,276	0,226	0,310	0,78

CUADRO N° 4.34

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $\ln W_r = a + b \ln Pr.$

Sector y variable dependiente	a	b	sb	R	DW
7) Imprenta y Public.					
Wrp	2,891	0,058	0,131	0,118	1,51
Wro	4,378	-0,198	0,155	0,324	1,18
8) Cuero					
Wrp	3,510	-0,068	0,150	0,120	1,64
Wro	5,018	-0,375	0,190	0,468	1,83
9) Caucho					
Wrp	3,886	-0,153	0,095	0,394	1,64
Wro	4,142	-0,183	0,098	0,448	1,63
10) Productos Químicos					
Wrp	1,881	0,306	0,298	0,265	1,86
Wro	3,464	-0,002	0,305	0,002	1,75
11) Metalúrgicos (Excl. Maq)					
Wrp	3,186	0,009	0,078	0,031	1,69
Wro	3,978	-0,115	0,085	0,339	1,43
12) Maquinarias y Vehículos					
Wrp	2,865	0,078	0,505	0,382	2,04
Wro	4,121	-0,131	0,069	0,450	1,55

RESULTADOS REGRESIONESFunción  $W_r = a + b P B I$ 

Sector y Variable dependiente	a	b	Sb	R	DW
1) Alimentos					
Wrp	28,102	-0,044	0,051	0,226	1,73
Wro	29,644	-0,045	0,058	0,204	1,61
2) Tabaco					
Wrp	37,476	-0,114	0,049	0,527	1,99
Wro	48,632	-0,183	0,066	0,596	1,87
3) Textiles					
Wrp	19,192	0,059	0,085	0,182	0,95
Wro	21,655	0,047	0,098	0,128	0,87
4) Confecciones					
Wrp	4,267	0,182	0,118	0,383	0,84
Wro	4,836	0,268	0,208	0,326	0,61
5) Madera					
Wrp	24,964	-0,003	0,054	0,014	1,43
Wro	31,875	-0,032	0,067	0,126	1,25
6) Papel y Cartón					
Wrp	29,435	-0,040	0,028	0,355	0,95
Wro	39,921	-0,095	0,043	0,399	1,04

CUADRO 4.35

RESULTADOS REGRESIONESFunción  $W_r = a + b P B I$ 

Sector y Variables dependiente	a	b	Sb	R	DW
7) Imprenta y Públ.					
Wrp	21,724	0,020	0,034	0,153	1,59
Wro	40,163	-0,076	0,062	0,309	1,29
8) Cuero					
Wrp	26,957	-0,023	0,045	0,133	1,71
Wro	24,639	0,624	0,080	0,204	1,85
9) Caucho					
Wrp	28,980	-0,051	0,028	0,438	1,78
Wro	33,472	-0,067	0,032	0,490	1,83
10) Productos Químicos					
Wp	25,131	0,020	0,042	0,127	1,72
Wro	35,014	-0,032	0,052	0,165	1,69
11) Metalúrgicos (excl. Maq.)					
Wrp	24,675	0,007	0,020	0,088	1,65
Wro	34,822	-0,030	0,029	0,264	1,31
12) Maquinarias y Vehiculos					
Wrp	23,265	0,020	0,012	0,395	2,04
Wro	38,367	-0,045	0,024	0,451	1,64

RESULTADOS REGRESIONES

Función  $w = a + b CV + c Pr + d PBI + e D$

SECTOR Y VARIABLE DEPENDIENTE

	a	b	c	d	e	$s_b$	$s_c$	$s_d$	$s_e$	R	DW
1 Alimentos											
$w_p$	-0,854	0,234	-0,137	0,148	-1,408	0,006	0,069	0,073	0,983	0,999	2,06
$w_o$	-9,326	0,238	-0,017	0,126	-0,024	0,006	0,064	0,068	0,914	0,999	2,59
2 Tabaco											
$w_p$	-3,421	0,224	-0,008	0,050	0,468	0,005	0,032	0,062	0,764	0,999	2,50
$w_o$	-7,352	0,248	-0,028	0,111	0,342	0,006	0,040	0,078	0,963	0,999	2,13
3 Textiles											
$w_p$	-11,198	0,228	-0,034	0,154	-1,207	0,006	0,071	0,044	1,157	0,998	1,94
$w_o$	-11,686	0,235	-0,034	0,161	-1,297	-0,006	0,075	0,046	1,214	0,998	1,92
4 Confecciones											
$w_p$	-16,514	0,217	0,011	0,163	-2,339	0,014	0,126	0,088	0,124	0,997	1,40
$w_o$	-16,134	0,279	-0,035	0,207	-1,825	0,016	0,139	0,098	0,137	0,998	1,90
5 Madera											
$w_p$	-8,804	0,249	-0,084	0,167	-2,060	0,005	0,032	0,037	0,885	0,999	2,59
$w_o$	-10,277	0,282	-0,103	0,201	-2,522	0,005	0,035	0,041	0,967	0,999	2,80
6 Papel y Cartón											
$w_p$	-8,172	0,264	0,076	0,007	-0,044	0,007	0,091	0,086	2,055	0,998	2,00
$w_o$	-7,911	0,291	0,050	0,041	-0,057	0,009	0,104	0,099	2,360	0,998	1,85
7 Imprenta y Publicaciones											
$w_p$	-1,910	0,213	-0,079	0,112	0,578	0,005	0,042	0,046	0,782	0,999	1,72
$w_o$	-1,669	0,263	-0,109	0,156	1,184	0,006	0,053	0,059	0,995	0,999	1,92

RESULTADOS REGRESIONESFunción  $w = a + b CV + c Pr + d PBI + e D$ 

<u>SECTOR Y VARIABLE DEPENDIENTE</u>	<u>a</u>	<u>b</u>	<u>c</u>	<u>d</u>	<u>e</u>	<u>s<sub>b</sub></u>	<u>s<sub>c</sub></u>	<u>s<sub>d</sub></u>	<u>s<sub>e</sub></u>	<u>R</u>	<u>DW</u>
8 Cuero											
w <sub>p</sub>	0,507	0,249	-0,003	-0,007	0,663	0,007	0,048	0,040	0,927	0,999	1,89
w <sub>o</sub>	0,098	0,265	-0,022	0,024	0,408	0,007	0,054	0,044	1,039	0,999	1,92
9 Caucho											
w <sub>p</sub>	-3,480	0,214	0,064	-0,010	-0,702	0,007	0,025	0,020	0,595	0,999	2,75
w <sub>o</sub>	-3,673	0,236	0,075	-0,017	0,650	0,009	0,031	0,024	0,728	0,999	2,63
10 Productos Químicos											
w <sub>p</sub>	-32,908	0,223	0,266	0,172	-6,870	0,054	0,319	0,220	4,095	0,990	1,83
w <sub>o</sub>	-34,300	0,258	0,308	0,144	-6,209	0,055	0,328	0,226	4,207	0,992	1,79
11 Metalúrgicos (excl. Maq.)											
w <sub>p</sub>	-1,328	0,265	-0,181	0,210	-3,420	0,013	0,079	0,054	1,327	0,998	1,99
w <sub>o</sub>	-2,079	0,321	-0,170	0,218	-4,501	0,018	0,106	0,073	1,783	0,998	1,81
12 Maquinarias y Vehículos											
w <sub>p</sub>	2,784	0,282	-0,145	0,122	-3,097	0,020	0,121	0,102	1,862	0,998	1,30
w <sub>o</sub>	5,557	0,371	-0,199	0,145	-4,010	0,032	0,191	0,162	2,955	0,996	1,27

Cuadro N° 4.37

RESULTADO REGRESIONES

Función  $w_r = a + b Pr + c PBI + dD$

<u>SECTOR Y VARIABLE DEPENDIENTE</u>	<u>a</u>	<u>b</u>	<u>c</u>	<u>d</u>	<u>s<sub>b</sub></u>	<u>s<sub>c</sub></u>	<u>s<sub>d</sub></u>	<u>R</u>	<u>DW</u>
1 Alimentos									
w <sub>rp</sub>	14,564	-0,180	0,293	-0,039	0,096	0,154	0,023	0,584	2,30
w <sub>ro</sub>	11,268	-0,161	0,331	-5,376	0,109	0,176	2,653	0,579	2,19
2 Tabaco									
w <sub>rp</sub>	29,409	-0,134	0,069	0,022	0,106	0,178	2,410	0,605	1,98
w <sub>ro</sub>	34,407	-0,188	0,108	0,202	0,141	0,237	3,212	0,662	1,89
3 Textiles									
w <sub>rp</sub>	15,412	-0,023	0,141	-3,735	0,140	0,095	2,490	0,583	1,65
w <sub>ro</sub>	18,292	-0,053	0,158	-4,329	0,155	0,105	2,753	0,620	1,66
4 Confecciones									
w <sub>rp</sub>	9,384	-0,068	0,213	-2,636	0,098	0,106	2,116	0,676	1,63
w <sub>ro</sub>	19,806	-0,222	0,355	-4,164	0,146	0,157	3,154	0,772	1,71
5 Madera									
w <sub>rp</sub>	21,766	-0,132	0,156	-0,264	0,067	0,083	2,011	0,564	2,03
w <sub>ro</sub>	25,986	-0,171	0,195	-1,260	0,078	0,096	2,338	0,650	2,06
6 Papel y Cartón									
w <sub>rp</sub>	17,948	0,233	-0,170	-0,026	0,100	0,102	2,341	0,786	2,20
w <sub>ro</sub>	25,546	0,209	-0,154	-6,071	0,174	0,177	4,047	0,763	1,71

Cuadro N° 4.37 (continuación)

RESULTADO REGRESIONES

Función  $w_r = a + b Pr + c PBI + dD$

<u>SECTOR Y VARIABLE DEPENDIENTE</u>	<u>a</u>	<u>b</u>	<u>c</u>	<u>d</u>	<u>s<sub>b</sub></u>	<u>s<sub>c</sub></u>	<u>s<sub>d</sub></u>	<u>R</u>	<u>DW</u>
7 Imprenta y Publicaciones									
$w_{rp}$	24,646	-0,057	0,022	0,026	0,110	0,110	0,022	0,396	1,64
$w_{ro}$	40,072	-0,067	-0,001	-0,010	0,214	0,214	4,263	0,326	1,31
8 Cuero									
$w_{rp}$	32,866	-0,164	0,025	4,324	0,079	0,049	1,712	0,601	1,51
$w_{ro}$	38,054	-0,360	0,207	3,360	0,127	0,079	2,757	0,693	2,70
9 Caucho									
$w_{rp}$	28,701	0,019	-0,067	-0,380	0,054	0,075	2,275	0,449	1,86
$w_{ro}$	33,261	0,021	-0,086	-0,274	0,062	0,085	2,597	0,498	1,89
10 Productos Químicos									
$w_{rp}$	-0,781	0,614	-0,382	2,271	0,233	0,178	3,488	0,643	2,21
$w_{ro}$	10,697	0,563	-0,390	1,248	0,322	0,246	4,810	0,518	1,90
11 Metalúrgicos (excl. Maq.)									
$w_{rp}$	24,630	-0,067	0,085	-1,306	0,092	0,089	2,115	0,284	1,92
$w_{ro}$	34,188	-0,077	0,072	-0,026	0,132	0,128	3,019	0,384	1,54
12 Maquinarias y Vehículos									
$w_{rp}$	22,761	0,028	-0,012	0,778	0,108	0,107	1,963	0,409	2,02
$w_{ro}$	36,414	0,094	-0,117	-0,850	0,207	0,203	3,744	0,493	1,85

CUADRO N° 4.38

TENDENCIAS SALARIOS REALES

1) <u>Alimentos:</u>	Wrp = 0,059 + 2,088 t Wro = 27,575 - 0,293 t	$S_{w.t}^2 = 634,859$ $S_{w.t}^2 = 4,831$
2) <u>Tabaco:</u>	Wrp = 28,662 - 0,361 t Wro = 34,584 - 0,587 t	$S_{w.t}^2 = 4,705$ $S_{w.t}^2 = 7,417$
3) <u>Textiles:</u>	Wrp = 28,683 - 0,419 t Wro = 30,973 - 0,535 t	$S_{w.t}^2 = 7,845$ $S_{w.t}^2 = 8,893$
4) <u>Confecciones:</u>	Wrp = 25,985 - 0,465 t Wro = 39,262 - 0,979 t	$S_{w.t}^2 = 7,441$ $S_{w.t}^2 = 14,596$
5) <u>Madera:</u>	Wrp = 26,876 - 0,259 t Wro = 32,142 - 0,423 t	$S_{w.t}^2 = 6,487$ $S_{w.t}^2 = 8,509$
6) <u>Papel y Cartón:</u>	Wrp = 27,358 - 0,273 t Wro = 35,118 - 0,667 t	$S_{w.t}^2 = 7,579$ $S_{w.t}^2 = 14,836$

TENDENCIAS SALARIOS REALES

---

7)	<u>Imprenta y Public:</u>	Wrp = 23,269 + 0,019 t	$S_{w.t}^2 = 8,240$
		Wro = 39,425 - 0,681 t	$S_{w.t}^2 = 18,198$
8)	<u>Guero:</u>	Wrp = 24,759 + 0,032 t	$S_{w.t}^2 = 6,010$
		Wro = 33,975 - 0,475 t	$S_{w.t}^2 = 13,770$
9)	<u>Gauche:</u>	Wrp = 27,128 - 0,317 t	$S_{w.t}^2 = 7,062$
		Wro = 30,980 - 0,412 t	$S_{w.t}^2 = 9,020$
10)	<u>Productos Químicos:</u>	Wrp = 26,818 + 0,012 t	$S_{w.t}^2 = 19,122$
		Wro = 34,930 - 0,328 t	$S_{w.t}^2 = 26,559$
11)	<u>Metales:</u>	Wrp = 25,987 - 0,082 t	$S_{w.t}^2 = 5,800$
		Wro = 35,140 - 0,360 t	$S_{w.t}^2 = 9,961$
12)	<u>Maquinaria y Vehículos:</u>	Wrp = 23,607 + 0,131	$S_{w.t}^2 = 3,623$
		Wro = 38,880 - 0,452	$S_{w.t}^2 = 41,224$

TENDENCIAS PRODUCTIVIDADES MEDIAS TOTALES

(INDICES 1960 = 100)

---

1) Alimentos:	Pr = 78,100 + 2,502 t	$S_{p.t}^2 = 30,243$
2) Tabacos:	Pr = 50,588 + 4,861 t	$S_{p.t}^2 = 73,468$
3) Textiles:	Pr = 81,155 + 1,830 t	$S_{p.t}^2 = 30,1366$
4) Confecciones:	Pr = 76,423 + 2,057 t	$S_{p.t}^2 = 29,439$
5) Maderas:	Pr = 71,435 + 3,1500 t	$S_{p.t}^2 = 106,128$
6) Papel y Cartón:	Pr = 89,867 + 3,277 t	$S_{p.t}^2 = 186,192$
7) Imprenta y Publicid:	Pr = 61,267 + 2,685 t	$S_{p.t}^2 = 218,319$
8) Cueros:	Pr = 61,497 + 1,857 t	$S_{p.t}^2 = 85,881$
9) Cauchos:	Pr = 49,647 + 5,888 t	$S_{p.t}^2 = 222,701$
10) Productos Químicos:	Pr = 71,008 + 3,153 t	$S_{p.t}^2 = 57,427$
11) Metales:	Pr = 43,187 + 5,835 t	$S_{p.t}^2 = 63,869$
12) Maquinaria y Vehículos:	Pr = 28,230 + 6,577 t	$S_{p.t}^2 = 204,107$

TENDENCIAS REMUNERACIONESMEDIAS TOTALES

(miles de \$ m/n a precios de 1960)

1) <u>Alimentos</u>	Wm = 726,899 - 0,709 t	$\frac{2}{Sw}$ = 3557,99
2) <u>Tabaco</u>	Wm = 965,018 - 4,947 t	$\frac{2}{Sw}$ = 15501,24
3) <u>Textiles</u>	Wm = 863,283 - 12,404 t	$\frac{2}{Sw}$ = 7546,18
4) <u>Confecciones</u>	Wm = 883,580 - 20,727 t	$\frac{2}{Sw}$ = 5817,76
5) <u>Madera</u>	Wm = 505,298 - 1,326 t	$\frac{2}{Sw}$ = 3234,73
6) <u>Papel y Cartón</u>	Wm = 650,481 + 9,454 t	$\frac{2}{Sw}$ = 6236,32
7) <u>Imprenta y Publicaciones</u>	Wm = 774,060 + 4,465 t	$\frac{2}{Sw}$ = 8037,90
8) <u>Cuero</u>	Wm = 710,128 - 2,700 t	$\frac{2}{Sw}$ = 6111,99
9) <u>Caucho</u>	Wm = 554,956 + 26,816 t	$\frac{2}{Sw}$ = 8640,08
10) <u>Productos Químicos</u>	Wm = 726,186 + 20,283 t	$\frac{2}{Sw}$ = 6234,26
11) <u>Metales</u>	Wm = 677,574 + 10,194 t	$\frac{2}{Sw}$ = 4977,03
12) <u>Maquinaria y Vehículos</u>	Wm = 679,188 + 10,037 t	$\frac{2}{Sw}$ = 9104,39

CUADRO N° 4.41

TENDENCIAS EMPLEO (en miles de personas ocupadas)

1) Alimentos	L=298,735	-1,074 t	$S_{L,t}^2=219,519$
2) Tabaco	L= 11,910	-0,299 t	$S_{L,t}^2= 0,669$
3) Textiles	L=177,500	-1,851 t	$S_{L,t}^2=151,781$
4) Confecciones	L=108,255	-2,130 t	$S_{L,t}^2= 18,370$
5) Madera	L= 49,246	-0,917 t	$S_{L,t}^2= 10,710$
6) Papel y Cartón	L= 19,288	+0,354 t	$S_{L,t}^2= 2,771$
7) Imprenta y Public.	L= 38,397	+0,391 t	$S_{L,t}^2= 10,830$
8) Cuero	L= 16,900	-0,404 t	$S_{L,t}^2= 0,940$
9) Caucho	L= 16,398	+0,064 t	$S_{L,t}^2= 3,860$
10) Productos Químicos	L= 52,930	+1,921 t	$S_{L,t}^2= 20,430$
11) Metales	L=142,492	+0,732 t	$S_{L,t}^2=137,800$
12) Maquinaria y vehículos	L=167,400	+7,087 t	$S_{L,t}^2=418,000$

SECUENCIA TEMPORAL DE ESTIMADORES OBTENIDOS EN LA REGRESION ADAPTATIVA<sup>(1)</sup>

Período	Alimentos				Tabaco				Textiles			
	a	b	$s_b$	$\chi(2)$	a	b	$s_b$	$\chi(2)$	a	b	$s_b$	$\chi(2)$
1950	1,689	0,79450	0,436	0,98	3,492	-0,37200	0,249	0,98	0,955	0,85860	0,226	0,98
1951	1,657	0,78890	0,436	0,98	3,505	-0,36600	0,247	0,98	0,843	0,88390	0,206	0,54
1952	1,656	0,78860	0,435	0,98	3,499	-0,36870	0,245	0,98	0,857	0,88680	0,207	0,54
1953	1,676	0,79230	0,438	0,98	3,517	-0,36010	0,243	0,98	0,874	0,89020	0,208	0,54
1954	1,661	0,78970	0,436	0,98	3,507	-0,36510	0,243	0,98	0,889	0,89320	0,208	0,54
1955	1,705	0,79750	0,436	0,98	3,534	-0,35180	0,244	0,98	0,918	0,89680	0,208	0,52
1956	1,739	0,80690	0,434	0,98	3,536	-0,35160	0,247	0,98	0,937	0,90060	0,207	0,52
1957	1,766	0,79660	0,434	0,98	3,522	-0,35380	0,254	0,98	0,933	0,90210	0,208	0,54
1958	1,761	0,80620	0,433	0,98	3,555	-0,34320	0,262	0,98	0,941	0,90160	0,208	0,52
1959	1,776	0,78770	0,435	0,98	3,530	-0,35260	0,264	0,98	0,913	0,89590	0,208	0,52
1960	1,739	0,80470	0,435	0,98	3,479	-0,37300	0,266	0,98	0,932	0,90000	0,208	0,52
1961	1,761	0,81140	0,429	0,98	3,526	-0,34410	0,275	0,98	0,977	0,90260	0,215	0,98
1962	1,775	0,82340	0,430	0,98	3,580	-0,34810	0,273	0,98	0,954	0,89170	0,224	0,98
1963	1,827	0,81890	0,437	0,98	3,562	-0,34080	0,264	0,98	0,961	0,90580	0,211	0,52
1964	1,810	0,81590	0,439	0,98	3,604	-0,32300	0,266	0,98	0,966	0,91080	0,209	0,56
1965	1,831	0,81960	0,439	0,98	3,614	-0,31930	0,267	0,98	1,104	0,88930	0,226	0,98

(1) Se trata de estimadores de máxima verosimilitud.

(2) Valores de  $\chi$  significativamente distintos de cero implican cambios permanentes en los coeficientes del modelo de regresión.

Cuadro N° 4.42 (continuación)

SECUENCIA TEMPORAL DE ESTIMADORES OBTENIDOS EN LA REGRESION ADAPTATIVA<sup>(1)</sup>

Período	Confecciones				Madera				Guero			
	a	b	$s_b$	$\chi(2)$	a	b	$s_b$	$\chi(2)$	a	b	$s_b$	$\chi(2)$
1950	0,209	0,93380	0,327	0,98	1,914	0,45240	0,305	0,98	2,100	0,85590	0,350	0,98
1951	0,238	0,94040	0,327	0,98	1,915	0,46600	0,306	0,98	2,153	0,87790	0,348	0,98
1952	0,221	0,93650	0,332	0,98	1,916	0,47610	0,316	0,98	2,186	0,89140	0,353	0,98
1953	0,262	0,94590	0,333	0,98	1,921	0,53070	0,324	0,98	2,229	0,90900	0,357	0,98
1954	0,252	0,94370	0,333	0,98	1,923	0,55300	0,325	0,98	2,161	0,88280	0,355	0,98
1955	0,262	0,94620	0,331	0,98	1,923	0,54880	0,323	0,98	2,217	0,90580	0,355	0,98
1956	0,298	0,95290	0,332	0,98	1,922	0,57350	0,321	0,98	2,199	0,90330	0,352	0,98
1957	0,323	0,94540	0,334	0,98	1,914	0,58180	0,320	0,98	2,257	0,93210	0,349	0,98
1958	0,332	0,94980	0,332	0,98	1,934	0,56990	0,321	0,98	2,327	0,94340	0,351	0,98
1959	0,282	0,94430	0,337	0,98	1,916	0,55130	0,325	0,98	2,343	0,97090	0,355	0,98
1960	0,325	0,95970	0,335	0,98	1,921	0,54330	0,330	0,98	2,355	0,96530	0,364	0,98
1961	0,249	0,98050	0,331	0,98	1,910	0,59070	0,334	0,98	2,319	0,93620	0,370	0,98
1962	0,208	0,96800	0,333	0,98	1,903	0,58070	0,340	0,98	2,241	0,91540	0,378	0,98
1963	0,306	0,95700	0,343	0,98	1,922	0,55640	0,346	0,98	2,258	0,93060	0,382	0,98
1964	0,381	0,97320	0,342	0,98	1,924	0,57760	0,332	0,98	2,264	0,93270	0,375	0,98
1965	0,409	0,97910	0,340	0,98	1,926	0,59840	0,327	0,98	2,243	0,92500	0,370	0,98

(1) Se trata de estimadores de máxima verosimilitud.

(2) Valores de  $\chi$  significativamente distintos de cero implican cambios permanentes en los coeficientes del modelo de regresión.

VALOR DE LA PRODUCCION DE LAS MAYORES EMPRESAS

(en porcentajes respecto del total)

<u>R a m a s</u>	1 9 5 3		1 9 6 3		<u>Variación de la Concentr.</u>
	<u>% Producción 8 empresas</u>	<u>% Producción 20 empresas</u>	<u>% Producción 8 empresas</u>	<u>% Producción 20 empresas</u>	
1 Alimentos y Bebidas	9,99	24,97	12,55	19,70	+
2 Tabaco	89,07	98,22	90,06	97,19	+
3 Textiles	11,94	19,75	14,24	33,80	+
4 Confecciones	9,80	16,89	8,72	20,27	-
5 Madera	4,34	7,10	3,70	7,24	-
6 Papel	31,85	46,52	32,80	44,24	+
7 Imprenta y Publicaciones	25,22	37,17	25,90	36,30	+
8 Cuero	11,77	23,57	13,93	22,83	+
9 Caucho	67,66	79,02	68,17	77,84	+
10 Productos Químicos	16,97	24,97	9,90	18,80	-
11 Derivados del Petróleo	91,06	98,71	79,32	82,67	-
12 Minerales no Metálicos	30,22	33,04	29,09	40,86	+
13 Vehículos y Maquinaria	11,10	17,20	27,20	34,95	+
14 Metales	12,32	20,63	22,90	28,70	+
15 Maquinaria y Aparatos Eléctricos	39,23	48,12	14,80	28,90	-

CUADRO N° 4.44

ESTRUCTURA DE LAS RAMAS  
INDUSTRIALES EN EL AÑO 1953

<u>Ramas</u>	<u>Nº de Estable- cimientos</u>	<u>Razón de Dimensión</u>
<u>I.- Altamente concentradas</u>		
1.- Derivados del Petróleo	68	76,39
2.- Tabaco	112	105,94
3.- Caucho	525	135,20
<u>II.- Medianamente concentradas</u>		
4.- Maquinaria y Aparatos eléctricos	4480	360,86
5.- Papel	952	55,15
6.- Imprenta y Publicaciones	3691	155,26
<u>III.- Escasamente concentradas</u>		
7.- Minerales no metálicos	12281	388,82
8.- Productos Químicos	2711	69,06
9.- Metales	18331	321,82
10.- Textiles	5967	101,00
11.- Cuero	8059	134,25
12.- Vehículos y Maquinarias	25404	396,37
13.- Alimentos y Bebidas	22820	316,48
14.- Confecciones	15387	208,86
15.- Madera	19943	113,05

CUADRO N° 4.45

ESTRUCTURA DE LAS RAMAS  
INDUSTRIALES EN EL AÑO 1963

<u>I.- Ramas</u> <u>Altamente Concentradas</u>	<u>N° de Estable-</u> <u>cimientos</u>	<u>Razón de</u> <u>Dimensión</u>
1.- Tabaco	109	114,39
2.- Derivados del Petróleo	112	49,86
3.- Caucho	1762	469,57
 <u>II.- Medianamente Concentradas</u>		
4.- Papel	1020	61,74
5.- Minerales no metálicos	8980	460,08
6.- Imprenta y Publicaciones	3956	172,49
7.- Vehículos y Maquinarias	30283	1413,94
 <u>III.- Escasamente Concentradas</u>		
8.- Textiles	5322	110,29
9.- Maquinarias y aparatos eléctricos	4168	90,33
10.- Metales	16977	630,01
11.- Cuero	3189	64,35
12.- Confecciones	8455	100,87
13.- Alimentos y Bebidas	24220	434,33
14.- Productos Químicos	2653	36,33
15.- Madera	15150	72,72

VALOR MEDIO DE PRODUCCION DE LOS  
OCHO ESTABLECIMIENTOS MAS CONCENTRADOS

<u>Ramas</u>	<u>Valores medios a precios de 1960</u> (en miles de m\$n)	
	1953	1963
1.- Alimentos y Bebidas	1.634.473	2.846.293
2.- Tabaco	1.154.635	1.522.278
3.- Textiles	882.778	1.252.410
4.- Confecciones	383.647	290.273
5.- Madera	106.222	59.574
6.- Papel	378.928	607.768
7.- Imprenta y Publicaciones	332.802	415.691
8.- Cuero	217.320	167.990
9.- Caucho	523.054	1.006.850
10.- Productos Químicos	695.647	616.778
11.- Derivados del Petróleo	2.084.233	4.831.697
12.- Minerales no metálicos	444.599	728.191
13.- Vehículos y Maquinarias	522.611	3.273.399
14.- Metales	641.964	1.821.767
15.- Maquinarias y aparatos eléctricos	659.856	370.471

CORRELACIONES POR RANGOS

Tasa salarial de convenio y niveles de concentración

	Rs		GL	Nivel de significación de Rs	
	Coeficiente de correlación de Spearman			(valores tabulados de t)	
		t		t superior	t inferior
<b>I - AÑO 1953</b>					
<b>1 - <u>ORDENAMIENTO ORIGINAL</u></b>					
<b>1.1 - <u>Promedio A</u></b>					
Oficial	0	0	10	-	-
Peón	0,455	1,615	10	t95 = 1,812	t90 = 1,372
<b>1.2 - <u>Promedio B</u></b>					
Oficial	0,021	0,066	10	t55 = 0,129	-
Peón	0,468	1,674	10	t95 = 1,812	t90 = 1,372
<b>2 - <u>ORDENAMIENTO MODIFICADO</u></b>					
<b>2.1 - <u>Promedio A</u></b>					
Oficial	0,042	0,132	10	t60 = 0,260	t55 = 0,129
Peón	0,252	0,823	10	t80 = 0,879	t75 = 0,700
<b>2.2 - <u>Promedio B</u></b>					
Oficial	0,091	0,289	10	t70 = 0,542	t60 = 0,260
Peón	0,217	0,703	10	t80 = 0,879	t75 = 0,700
<b>II - AÑO 1963</b>					
<b>1 - <u>ORDENAMIENTO ORIGINAL</u></b>					
<b>1.1 - <u>Promedio A'</u></b>					
Oficial	0	0	10	-	-
Peón	0,035	0,110	10	t55 = 0,129	-
<b>1.2 <u>Promedio B'</u></b>					
Oficial	0,104	0,330	10	t70 = 0,542	t60 = 0,260
Peón	-0,154	-0,493	10	t75 = 0,700	t70 = 0,542
<b>2 - <u>ORDENAMIENTO MODIFICADO</u></b>					
<b>2.1 - <u>Promedio A'</u></b>					
Oficial	0,007	0,022	10	t55 = 0,129	-
Peón	0,014	0,044	10	t55 = 0,129	-
<b>2.2 - <u>Promedio B'</u></b>					
Oficial	0,084	0,267	10	t70 = 0,542	t60 = 0,260
Peón	-0,189	-0,609	10	t75 = 0,700	t70 = 0,542
<b>3 - <u>ORDENAMIENTO MODIFICADO SIN "PRODUCTOS QUIMICOS"</u></b>					
<b>3.1 - <u>Promedio A'</u></b>					
Oficial	0,182	0,555	9	t75 = 0,703	t70 = 0,543
Peón	0,264	0,821	9	t80 = 0,883	t75 = 0,703
<b>3.2 - <u>Promedio B'</u></b>					
Oficial	0,236	0,728	9	t80 = 0,883	t75 = 0,703
Peón	-0,009	-0,027	9	t55 = 0,129	-

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

I) Libros

- 1) ABELLA BLASCO, M., Historia del Sindicalismo, A. Peña Lillo, 1967.
- 2) ACHINSTEIN, P., Concepts of Science, John Hopkins Press, 1968.
- 3) BAUMOL, W. J., Teoría Económica y Análisis de Operaciones, Herrero Hermanos, 1964.
- 4) BOULDING, K.E., Principios de Política Económica, Aguilar, 1963.
- 5) BURNS, A.R., The Decline of Competition, McGraw Hill, 1936.
- 6) CARNAP, R., Foundations of Logic and Mathematics, University of Chicago Press, 1970.
- 7) CARNAP, R., Testability and Meaning, The Bobbs-Merrill Reprint Series in Philosophy, 1947.
- 8) CARTTER, A.M., Theory of Wages and Employment, Irwin, 1959.
- 9) CARTTER, A.M. y MARSHALL, F.R., Labor Economics: Wages, Employment and Trade Unionism, R.D. Irwin, 1967.
- 10) CARTWRIGHT, D., Studies in Social Power, University of Michigan, Institute for Social Research, 1959.
- 10') C.E.P.A.L., El Desarrollo Económico de la Argentina, Parte I, Los problemas y perspectivas del crecimiento económico argentino, México, 1959.
- 11) C.G.T., Congreso Extraordinario, Buenos Aires, 1950.
- 11') C.G.T., Memoria y Balance 1963-1964, Buenos Aires, 1964.
- 12) CLARK, J.B., The Distribution of Wealth, Macmillan, 1900.
- 13) COLE, G.D.H., Short History of the British Working Class Movement 1789-1937, Allen & Unwin, 1937.
- 14) COMMONS, J.R. y Asociados, History Of Labor in the United States, Macmillan, 1919.
- 15) CHAMBERLAIN, N.W., Collective Bargaining, McGraw Hill, 1951.
- 16) DUNLOP, J.T., Wage Determination Under Trade Unions, Macmillan, 1944.
- 17) DURRUTY, C., Clase Obrera y Peronismo, Pasado y Presente, 1969.
- 18) EDGEMORTH, F.Y., Mathematical Psychics, Kelley, 1881.
- 19) EVELY, R. y LITTLE, I.M.D., Concentration in British Industry, Cambridge University Press, 1960.
- 20) FLANDERS, A., Management and Unions, Faber & Faber, 1970.
- 21) FRIEDMAN, M., Price Theory, Frank Cass and Co., 1962.

- 22) GALBRAITH, J.K., American Capitalism, Penguin Books, 1962.
- 23) GALENSON, W. (ed.), Labor in Developing Countries, University of California Press, 1962.
- 24) GRAFF, J. de V., Theoretical Welfare Economics, Cambridge University Press, 1957.
- 25) HENDERSON, J.M. y QUANDT, R.E., Teoría Microeconómica, Ariel, 1962.
- 26) HICKS, J.R., Valor y Capital, Fondo de Cultura Económica, 1954.
- 27) HICKS, J.R., The Theory of Wages, Macmillan, 1954.
- 28) JEWKES, J., SAWYERS, D., y STILLERMAN, R., The Sources of Invention, Macmillan, 1958.
- 29) KAYSER, C. y TURNER, D.F., Antitrust Policy, Harvard University Press, 1959.
- 30) KERR, C., DUNLOP, J.T., HARBISON, F. y MYERS, G., Industrialism and Industrial Man, Harvard University Press, 1960.
- 31) KLEIN, L.R., The Keynesian Revolution, Macmillan, 1961.
- 32) LABINI, S.P., Oligopoly and Technical Progress, Harvard University Press, 1962.
- 33) LANGE, O. y TAYLOR, F.M., Sobre la Teoría Económica del Socialismo, Ariel, 1970.
- 34) LASSWELL, H. y KAPLAN, A., Power and Society, Yale University Press, 1965.
- 35) LENIN, V.I., What Is to Be Done, International Publishers, 1929.
- 36) LEVINSON, H.M., Determining Forces in Collective Wage Bargaining, Wiley, 1966.
- 37) LEWIS, H.G., Unionism and Relative Wages in the United States, University of Chicago Press, 1963.
- 38) LIPSEY, R.G., Introducción a la Economía Positiva, Vicens Vives, 1969.
- 38) LOZOVSKY, A., Marx and the Trade Unions, International Publishers, 1942.
- 39) LITTLE, I.M.D., A Critique of Welfare Economics, Oxford University Press, 1957.
- 40) MACIVER, R.D. y PAGE, C.H., Society, Macmillan, 1953.
- 41) MAROTTA, S., El Movimiento Sindical Argentino - Su Génesis y Desarrollo, Tomo I, 1857-1907, Ediciones Lacio, 1960.
- 42) MAROTTA, S., Idem, Tomo II, 1907-1920, Ediciones Lacio 1961.
- 43) MAROTTA, S., Idem, Tomo III, 1920-1935, Ediciones Calomino 1970.
- 44) MARSHALL, S., Principios de Economía, Aguilar, 1957.

- 45) MEANS, G., Pricing and Power and the Public Interest, Horner, 1962.
- 46) MELENDEZ, R. y MONTEAGUDO, N., Historia del Movimiento Obrero, Centro Editor de América Latina, 1971.
- 47) MILNE-BAILEY, W., Trade Union Documents, Bell, 1929.
- 48) MYRDAL, G., The Political Element in the Development of Economic Theory, Routledge & Kegan Paul, 1953.
- 49) ODDONE, J., Gremialismo Proletario Argentino, ED. La Vanguardia, 1949.
- 50) PEN, J., The Wage Rate Under Collective Bargaining, Harvard University Press, 1959.
- 51) PERLMAN, S., A Theory of Labor Movement, Augustus M. Kelley, 1949.
- 52) PHELPS-BROWN, E.H., Minutes of Evidence 38, Royal Commission on Trade Unions and Employers, HMSO, 1966.
- 53) PIGOU, A.C., The Economics of Welfare, Macmillan, 1932.
- 54) REES, A., The Economics of Trade Unions, The University of Chicago Press, 1962.
- 55) ROSS, A.M., Trade Union Wage Policy, University of California Press, 1968.
- 56) ROTONDARO, R., Realidad y Cambio en el Sindicalismo, Pleamar, 1971.
- 57) RUSSELL, B., Power, Norton, 1938.
- 58) SCHWARTZ, H., The Argentine Experience With Industrial Credit and Protection Incentives, 1943-1958, Tesis Doctoral no publicada presentada a la Yale University, 1967.
- 59) SENEN GONZALEZ, S., Breve Historia del Sindicalismo Argentino, Alzamor Editores, 1974.
- 60) SHANKS, M., The Stagnant Society, Penguin Books, 1961.
- 61) STIGLER, G.J., The Theory of Price, Macmillan, 1957.
- 62) UTTON, M.A., Industrial Concentration, Penguin Books, 1970.
- 63) VAZQUEZ-PRESEDO, V., El Caso Argentino, Migración de Factores, Comercio Exterior y Desarrollo 1875-1914, EUDUBA, 1971.
- 64) WALKER, E.R., De la Teoría Económica a la Política Económica, Aguilar, 1950.
- 65) WEBB, Sidney y Beatrice, History of Trade Unionism, Longmans, Green & Co., 1894.
- 66) WEBER, M., The Theory of Social and Economic Organization, Free Press, 1957.
- 67) ZEUPHEN, F., Problems of Monopoly and Economic Warfare, Routledge & Kegan Paul, 1930.

II) Artículos

- 68) ARNAUDO, A., BARTOLOMEI, J. y BERFINOTTI, N., "Márgenes de beneficio en el sector manufacturero argentino", Instituto de Economía y Finanzas, F.C.E. Universidad Nacional de Córdoba, 1966.
- 69) BAUMOL, W.J., "External Economies and Second Order Optimality Conditions", American Economic Review, Vol.LIV, 1964.
- 70) BECKER, G.S., "Union Restrictions On Entry", en The Public Stake in Union Power, P.Bradley (ed.), University of Virginia Press, 1959.
- 71) BEYHAUT, G., CORRES CONDE, R., COROSTEGUI, H. y TORRADO, S., "Los inmigrantes en el sistema ocupacional argentino", en Argentina, Sociedad de Masas, EUDEBA, 1965.
- 72) CARNAP, R., "The Methodological Character of Theoretical Concepts", en Minnesota Studies in the Philosophy of Science, Vol. I, University of Minnesota Press, 1962.
- 73) CLARK, J.B., "Distribution as Determined by Rent", Quarterly Journal of Economics, Vol. V, 1891.
- 73') COOLEY, T.F. y PRESCOTT, E.C., "Systematic (Non-Random) Variation Models Varying Parameter Regression: A Theory and Some Applications", Annals of Economic and Social Measurement, 2/4, 1973.
- 74) CORNBLIT, O., GALLO, E. y O'CONNELL, A., "La generación del 80 y su proyecto: antecedentes y consecuencias", en Argentina, Sociedad de Masas, EUDEBA, 1965.
- 75) DAHL, R., "The Concept of Power", Behavioral Science, Vol.II, 1957.
- 76) DICKS-MIRREAU, L.A. y DOW, J.C.R., "The Determinants of Wage Inflation: United Kingdom, 1946-1956", Journal of the Royal Statistical Society, Vol.122, Parte 2, 1959.
- 77) DOCUMENTACION E INFORMACION LABORAL, Serie Informes Especiales, N° 108, 1969.
- 78) EDGEWORTH, F.Y., "La Teoría Para del Monopolio", Giornale degli Economisti, Vol. XV, 1897.
- 78') ESHAG, E. y THORP, R., "Las políticas económicas ortodoxas de Perón a Guido (1953-1963). Consecuencias económicas y sociales", en Los Planes de Estabilización en la Argentina, PAIDOS, 1969.
- 79) FERRER, A., "Reflexiones acerca de la política de estabilización en la Argentina", El Trimestre Económico, Vol.XXX, octubre - diciembre 1963.
- 80) FEYERABEND, P.K., "Explanation, Reduction and Empiricism", en Minnesota Studies in the Philosophy of Science, Vol. III, University of Minnesota Press, 1962.

- 81) MEYERABEND, P.K., "On the Meaning of Scientific Terms", Journal of Philosophy, Vol. LXII, 1965.
- 82) FLANDERS, A., "Collective Bargaining: a Theoretical Analysis", British Journal of Industrial Relations, Vol. VI, 1968.
- 83) FRIEDMAN, M., "The Methodology of Positive Economics", en Essays in Positive Economics, University of Chicago Press, 1966.
- 84) GALBRAITH, K., "Monopoly and the Concentration of Economic Power", en H.S. Ellis (ed.) A Survey of Contemporary Economics, American Economic Association and Blakiston, 1948.
- 85) GARBARINO, J.W., "A Theory of Interindustry Wage Structure Variation", Quarterly Journal of Economics, Vol. LXIV, 1950.
- 86) GORDON, H.S., "Discussion Das Kapital: a Centenary Appreciation", American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. LVII, 1967.
- 87) HALL, R.L. y HITCH, C.J., "Price Theory and Business Behavior", Oxford Economic Papers, Vol. I, 1939.
- 88) HANSON, N.R., "Observation and Interpretation", en Philosophy of Science Today, S.Mogenbesser (ed.), Basic Books Inc.Pub., 1967.
- 89) HARBISON, F., "Collective Bargaining in Perspective", en Industrial Relations: Challenges and Responses, J.H.G. Crispo (ed.), University of Toronto Press, 1966.
- 90) HARSANYI, J.C., "Measurement of Social Power Opportunity Costs and the Theory of Two-person Bargaining Games", Behavioral Science, Vol. VII, 1962.
- 91) HICKS, J.R., "Examen anual de la teoría económica: la teoría del monopolio", en Ensayos sobre la Teoría de los Precios, G.J. Stigler y K.E. Boulding (eds.), Aguilar, 1963.
- 92) HINES, A.G., "Trade Unions and Wage Inflation in the United Kingdom 1893-1961", Review of Economic Studies, Vol. XXXI, 1964.
- 93) HINES, A.G., "Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1862-1963: a Reappraisal", Review of Economics and Statistics, Vol. XLX, 1968.
- 94) HOTELLING, H., "Stability in Competition", Economic Journal, Vol. XXXIX, 1929.
- 95) HUNT, E.K., "Orthodox Economic Theory and Capitalist Ideology", Monthly Review, Vol. XIX, 1968.
- 96) HUNTER, A., "Notes on Countervailing Power", Economic Journal, Vol. LXVIII, 1958.
- 97) KALECKI, M., "Political Aspects of Full Employment", Political Quarterly, Vol. XII, 1943.
- 98) KAZEMAN, R. y VACCAREZZA L., "Participação de Afiliados nas Eleições de Sindicatos Industriais", Dados, Nº 10, 1973.

- 99) KLEIN, L.R. y BALL, R.J., "Some Econometrics of the Determination of Absolute Prices and Wages", Economia Journal, Vol. LXXXI, 1950.
- 100) LINDBLOM, C.E., "Bargaining Power in Price and Wage Determination", Quarterly Journal of Economics, Vol. LXIII, 1948.
- 101) LIPSEY, R.G. y LANCASTER, K., "The General Theory of the Second Best", Review of Economic Studies, Vol. XXIV, 1956-57.
- 102) LIPSEY, R.G., "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862-1957: A Further Analysis", Economica, Vol. XVII, 1960.
- 103) MACHLUP, F., "Another View of Cost-Push and Demand-Pull Inflation", Review of Economics and Statistics, Vol. XLIII, 1960.
- 104) MONTUSCHI, L., "Comentario al trabajo 'El Poder Económico de los Sindicatos en el Sector Manufacturero Argentino'", Instituto de Investigaciones Económicas, U.B.A., 1970.
- 105) MONTUSCHI, L., "Concentración y trabajo asalariado en la industria manufacturera argentina: 1953-1963", Anales de la Asociación Argentina de Economía Política, Córdoba, 1974.
- 106) MORGENSTERN, O., "Oligopoly, Monopolistic Competition and the Theory of Games", American Economic Review, Vol. XXXVIII, 1948.
- 107) O'CONNOR, J., "Scientific and Ideological Elements in the Economic Theory of Government Policy", Science and Society, Vol. XXXIII, 1969.
- 108) PEN, J., "A General Theory of Bargaining", American Economic Review, Vol. LXII, 1952.
- 109) PIERROUX, F., "The Domination Effect and Modern Economic Theory", Social Research, Vol. XVII, 1950.
- 110) PHELPS BROWN, E.H., "Wage Drift", Economica, Vol. XXIX, 1962.
- 111) PHILLIPS, A.W., "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957", Economica, Vol. XXV, 1958.
- 112) POPPER, K., "Tres concepciones del conocimiento humano", en El Desarrollo del Conocimiento Científico, PAIDOS, 1968.
- 113) PUTNAM, H., "What Theories Are Not", en Logic, Methodology and Philosophy of Science, Stanford University Press, 1967.
- 114) REDER, M.W., "Job Scarcity and the Nature of Union Power", Industrial Labor Relations Review, Vol. XIII, 1959.
- 115) REES, A.E., "Postwar Wage Determination in the Basic Steel Industry", American Economic Review, Vol. XLI, 1951.
- 116) ROSS, A.M. y GOLDNER, W., "Forces Affecting the Interindustry Wage Structure", Quarterly Journal of Economics, Vol. LXIV, 1950.

- 117) ROTHSCHILD, K.W., "La teoría del precio y el oligopolio", En G.J. Stigler y K.E. Boulding (eds.) Ensayos sobre la Teoría de los Precios, Aguilar, 1963.
- 118) SANCHEZ, C.E. y ARNAUDO, A.A., "El poder económico de los sindicatos en el sector manufacturero argentino", Instituto de Economía y Finanzas, F.C.E., Universidad Nacional de Córdoba, 1970.
- 119) SCITOVSKY, T. De, "A Reconsideration of the Theory of Tariffs", en Readings in the Theory of International Trade, Allen & Unwin, 1949.
- 120) SCHULTZ, G.P. y MYERS, C.A., "Union Wage Decisions and Employment", American Economic Review, Vol. XL, 1950.
- 121) SHACKLE, G.L.S., "The Nature of the Bargaining Process", en The Theory of Wage Determination, J.T. Dunlop (ed.), Macmillan, 1957.
- 122) SOBOTKA, S., "Union Influence on Wages: The Construction Industry", Journal of Political Economy, Vol. LXI, 1953.
- 123) SRAFFA, P., "The Laws of Returns Under Competitive Conditions", Economic Journal, Vol. XXXVI, 1926 (versión castellana en Ensayos sobre la Teoría de los Precios, Aguilar, 1963).
- 124) TINTNER, G., "Note on the Problem of Bilateral Monopoly", Journal of Political Economy, Vol. XLVII, 1939.
- 125) ULMER, M.J., "Some Reflections on Economic Power and Economic Theory", De Economist, Vol. CVII, 1959.

### III) Publicaciones Oficiales

- 126) CONADE, Comisión de Seminarios y Actividades Académicas, La concentración de la Industria Argentina en 1964, (mimeo).

### IV) Fuentes Estadísticas

Boletines de Estadísticas Sociales, Ministerio de Trabajo.

Censo Industrial 1953, Dirección Nacional de Estadística y Censos.

Censo Nacional Económico 1963, I.N.D.E.C.

Costo del Nivel de Vida en la Capital Federal, Boletines del I.N.D.E.C.

Informes Especiales, D.I.L. (Documentación e Información Laboral).

Origen del Producto y Composición del Gasto Nacional, B.C.R.A., junio 1966.

Origen del Producto y Distribución del Ingreso, B.C.R.A., enero 1971.