

• Índice general

<i>Palabras previas</i>	9
-------------------------------	---

Parte Primera **INTRODUCCION**

Capítulo I

PLANTEO GENERAL

§ 1. La idea de estructura como instrumento de análisis	19
§ 2. Su aplicación a la materia	21
§ 3. Las clases de estructuras de negociaciones colectivas	25
§ 4. Las características de las estructuras negociales colectivas	30
§ 5. El temario resultante	35

Parte Segunda **ELEMENTOS DE LA ESTRUCTURA**

Capítulo II

CLASES DE CONVENIOS COLECTIVOS

§ 6. En general	39
§ 7. Los convenios colectivos según su nivel	41
a) Los convenios de actividad	43
b) Los convenios de sector o rama de actividad	48
c) Los convenios colectivos de grupos de empresas	50
d) Los convenios colectivos de empresa	51
e) Los convenios internos de empresa (o de sector)	53
f) Los convenios marco	56

§ 8.	Los convenios colectivos de derecho común	62
§ 9.	Los convenios colectivos verticales y horizontales	71
§ 10.	Los convenios colectivos de crisis	74
	a) Los convenios de crisis de la ley 24.013	76
	b) Los convenios colectivos de la Ley de Concursos y Quiebras (LCQ)	79
§ 11.	Los convenios colectivos para pequeñas o medianas empresas	86
§ 12.	Las negociaciones colectivas transnacionales	92

Capítulo III

UNIDADES DE NEGOCIACION

§ 13.	Las unidades de negociación	97
§ 14.	Las condiciones exigibles a las unidades de negociación	99
§ 15.	La separación de unidades de negociación colectiva	109
§ 16.	El convenio celebrado contra una inhibición legal o estatutaria	117

Parte Tercera

CONFORMACION DE LA ESTRUCTURA

Capítulo IV

ELECCION DE NIVEL DE NEGOCIACION

§ 17.	En general	125
§ 18.	Las normas y la jurisprudencia	130

Parte Cuarta

RELACION ENTRE LOS ELEMENTOS DE LA ESTRUCTURA

Capítulo V

CONCURRENCIA DE CONVENIOS DE DISTINTOS NIVELES

§ 19.	Los elementos teóricos fundamentales	145
§ 20.	Las posibles reglas de concurrencia	150
	a) Las reglas tradicionales	150
	b) Otras reglas de concurrencia utilizadas	153
	1. La preferencia por el convenio anterior o posterior	154
	I. Por el posterior	154
	II. Por el anterior (la regla de «no afectación»)	155

2. La preferencia por el convenio de menor o mayor nivel	158
I. Por el de mayor nivel	159
II. Por el de menor nivel	160
3. La preferencia por el convenio más favorable	161
c) La articulación de convenios colectivos	166

Capítulo VI

**LAS NORMAS Y LA JURISPRUDENCIA
SOBRE RELACIONES ENTRE CONVENIOS**

§ 21. La evolución legislativa en la Argentina	183
§ 22. La jurisprudencia	186
§ 23. Las normas vigentes	198

Bibliografía general	203
-----------------------------	-----