

**PUNTO DE VISTA**

# Negociación ramal y confianza empresarial



—por Matías Concha—

**U**na de las grandes conclusiones de por qué algunas sociedades avanzan y se desarrollan tiene fundamentalmente que ver con la confianza en las instituciones. Es por esto, que avanzar en poder vincular y fortalecer el vínculo entre las personas para que se sientan parte de las instituciones políticas y económicas que nos rodea se torna un imperativo que puede sentar las bases de un sustantivo crecimiento económico y de calidad de vida de las personas en el tiempo.

En un contexto de alta incertidumbre, estancamiento económico, mayor desempleo y fuerte penetración de la inteligencia artificial, en vez de promover el fortalecimiento de capacidades en las personas, se ha enarbolado la necesidad de priorizar y legislar ahora sobre la negociación ramal inter-empresas. Ahora bien, desde la superficie se podría argumentar de que esto tiene un efecto que podría nivelar la cancha para mejorar las condiciones de los trabajadores formales de empresas pequeñas a partir de las condiciones de las empresas grandes, pero ¿Cuáles serían las verdaderas y más profundas consecuencias que esta política podría tener en nuestra economía? Probablemente, los dirigentes de empresas mayores que puedan transferir a las negociaciones de los trabajadores formales de empresas medianas o pequeñas van a estar dentro del grupo que vea este cambio con buenos ojos, pero ¿qué consecuencias trae sobre la sociedad en general?

Es importante mencionar que aproximadamente uno de cada cuatro compatriotas trabaja en el sector informal y el hecho de forzar a las empresas pequeñas con peores condiciones a tomar las condiciones de empresas más grandes, probablemente empeore la situación de una gran cantidad de empresas y sus trabajadores que en este momento no puedan ajustarse. Si bien el aumento del desempleo y avance subterráneo del

empleo informal pueden ser dos consecuencias directas que dificultan este tipo de avance, existe una razón que toca una tecla mucho más profunda que bien vale la pena analizar.

Según el último barómetro empresarial 2024, que mide la confianza de personas con instituciones y empresas, concluye que la confianza en las instituciones en general ha ido mejorando. Sin embargo, desde el punto de vista del trabajador, se mantiene una brecha importante entre la evaluación y confianza entre “mi” empresa (sobre la cual conoce su funcionamiento) y “la” empresa genérica de afuera sobre la cual tiene un nivel de confianza muy inferior.

En pocas palabras, si bien se ha avanzado en la confianza empresarial, que es una institución fundamental para promover los cambios y transformaciones que como sociedad requerimos, existe un gran activo que se ha generado entre los trabajadores de una misma empresa independiente de su posición versus otros agentes externos a su organización. Ahora bien, si existe la intención de profundizar en una negociación ramal ahora, por el hecho de ingresar a la negociación a personas ajenas al entorno empresarial que naturalmente ofrece un mejor espacio de confianza, lo único que sí se va a lograr es debilitar el mayor activo de confianza que existe entre las personas y sus empresas.

En pocas palabras, insistir en un momento de alta incertidumbre y bajo crecimiento en una negociación ramal inter empresas, más allá de profundizar en mayor desempleo e informalidad, dañando fuertemente la capacidad de sobrevivencia de empresas pequeñas y vulnerables, el mayor daño es el de retroceder fuertemente la construcción del mayor activo o garantía de largo plazo que toda persona ha desarrollado al interior de su entorno laboral, que es la confianza.

*Consejero Sofofa.*