

# Negociación ramal: otro golpe al empleo

“...las comparaciones internacionales indican que la negociación a nivel de empresa tiende a entregar un mejor desempeño del mercado laboral, con mayor empleo, menor desempleo, mejor productividad y salarios más altos para los trabajadores, en comparación con los sistemas sectoriales...”.

CARMEN CIFUENTES V.

Investigadora CLAPES UC  
Profesora Economía UC

FELIPE LARRAÍN B.

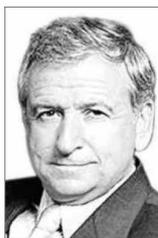
Director CLAPES UC  
Profesor titular Economía UC

El Gobierno ha confirmado que enviará en octubre al Congreso el proyecto de negociación ramal. Esta iniciativa busca cambiar la estructura actual del sistema de negociación colectiva a nivel de empresa, instaurando convenios sectoriales o por rama económica.

Los sistemas de negociación colectiva son instituciones clave del mercado laboral, por lo que un cambio de esta índole debería tener impactos considerables sobre la economía nacional. Pasar de un sistema a otro no es, por tanto, una modificación trivial, sino todo lo contrario.

Y lo cierto es que, considerando la abundante evidencia empírica existente sobre este tipo de negociaciones, una política como esta sería inconsistente con el objetivo declarado por el Ejecutivo, que presenta esta iniciativa como una política para mejorar las condiciones laborales y fortalecer la productividad.

Numerosos estudios demuestran que, por medio de su incidencia en las condiciones laborales, especialmente en lo que respecta a los salarios, los sistemas de negociación colectiva influyen en la dinámica del mercado laboral. Como resultado, estos sistemas pueden afectar los niveles de empleo y desempleo, la productividad laboral y agregada, los salarios, y la capacidad del mercado laboral para adaptarse



a golpes económicos imprevistos.

¿Qué nos dice la evidencia respecto de los sistemas ramales en particular? Primero, que obligar a todas las empresas de un sector a cumplir pisos salariales u otras condiciones mínimas implica costos laborales más altos. Esta reducción de la flexibilidad salarial en las empresas podría además destruir puestos de trabajo, resultando en un aumento del desempleo.

Es importante tener en cuenta que las empresas de una misma rama o sector económico varían en términos de ingresos, productividad y estructura de costos de producción. ¿Cuáles serían las más perjudicadas bajo una negociación sectorial? Aquellas que tienen menos recursos y poder

de negociación, que están en desventaja al momento de cumplir tanto con los salarios como con las otras condiciones laborales establecidas en la negociación. Es decir, las pymes, que representan más de la mitad de los empleos formales del país.

Otra desventaja de la negociación ramal es que produce una desalineación entre salarios y productividad que afectaría no solo la productividad laboral de la empresa o del sector, sino también la productividad agregada, que es la principal fuente para sostener el crecimiento económico de largo plazo.

En Chile, la productividad acumula una caída promedio anual de 0,3% desde 2014, y en 2024 se estancó en 0%. Esta reforma podría agravar este deterioro.

Adicionalmente, se ha demostrado que la capacidad de ajustar los salarios y otras condiciones laborales ante perturbaciones económicas adversas es menor bajo los sistemas ramales en comparación con los

de negociación a nivel de empresa. La incapacidad de las empresas para adaptarse mediante reestructuraciones o reducción de horas trabajadas puede llevar a la quiebra de las empresas más afectadas por las crisis, especialmente aquellas con menores márgenes financieros.

Por otro lado, los sistemas de negociación a nivel de empresa presentan una correlación más sólida entre salarios y productividad, y permiten adaptarse más fácilmente en tiempos de crisis. Finalmente, para aquellos que argumentan que la transición a la negociación sectorial mejoraría el bienestar de los trabajadores, es importante señalar que diversos estudios indican que los sistemas de negociación a nivel de empresa están asociados, en promedio, a salarios más altos en comparación con los sistemas sectoriales.

En resumen, las comparaciones internacionales indican que la negociación a nivel de empresa tiende a entregar un mejor desempeño del mercado laboral, con mayor empleo, menor desempleo, mejor productividad y salarios más altos para los trabajadores, en comparación con los sistemas sectoriales.

La propuesta del Gobierno se suma a otras iniciativas que han aumentado significativamente los costos laborales para el sector privado, especialmente para las pymes, y que incluyen el fuerte aumento del salario mínimo, la reducción de la jornada laboral y el incremento de las cotizaciones a cargo del empleador. Esto tendría efectos negativos sobre el empleo formal. Y todo ello en un contexto de muy débil creación de empleo, con mínimos históricos fuera de la pandemia, más de 250 mil despidos por necesidades de la empresa en el primer semestre de 2025 (la cifra más alta desde 2020) y un desempleo que lleva más de 30 meses por sobre el 8%.