

## ¿De qué hablamos cuando hablamos de negociación multinivel?

La negociación multinivel fue, sin duda, el anuncio en materia económica que más llamó la atención durante la cuenta pública del Presidente, quien informó que presentará a fines de este año un proyecto de ley de negociación colectiva multinivel.

De acuerdo con lo señalado en el discurso presidencial, esto permitirá “extender el alcance de la negociación colectiva y otorgar mayor autonomía a las organizaciones sindicales y a los empleadores para poder resolver los desafíos de un mundo del trabajo que cambia rápidamente”.

A nivel global, existen distintos marcos institucionales para la negociación colectiva. Para poder entender sus diferencias, es útil clasificarlas en verticales y horizontales. Entendemos la dimensión de coordinación vertical, como aquella que indica a que nivel se negocia. Esta puede ser muy centralizada, que corresponde al caso donde todos los salarios se discuten a nivel nacional, o muy descentralizada, que es cuando se negocia a nivel de empresas individuales, como ocurre actualmente en Chile. De lo conocido hasta ahora, la propuesta del gobierno apunta a un mayor grado de coordinación, al permitir la negociación en niveles más arriba de la empresa individual.

También existen diferencias en la coordinación a nivel horizontal, la nos indica la amplitud de los grupos negociadores. Por ejemplo, en países donde existe la negociación a nivel de rama de actividad económica, puede también existir coordinación entre distintas industrias al momento de negociar, como el caso de Suecia. A nivel de empresas, pueden existir sindicatos especializados a nivel de las funciones de cada trabajador, como en el caso de Japón. También encontramos modelos mixtos, donde ciertos aspectos se negocian a nivel centralizado y otros a nivel empresa, como ocurre actualmente en muchos países europeos.

La evidencia empírica sobre la efectividad y el impacto económico de los distintos modelos de negociación es limitada, pero se reconoce que una mayor centralización impacta negativamente en la capacidad de competir de



**Gonzalo Islas Decano Facultad Ingeniería y Negocios Universidad de Las Américas**

empresas con menores niveles de productividad. Por otra parte, una comparación de largo plazo entre países muestra una tendencia clara hacia modelos de negociación colectiva más descentralizados. En efecto, un estudio de 2022 compara los países de la OCDE en 1980 y 2020 y encuentra que, hace cuatro décadas, predominaban los modelos centralizados y sectorial, mientras que actualmente existe un mayor número de países donde la negociación colectiva se realiza a nivel empresa o con limitaciones en la negociación sectorial.

Si bien la experiencia internacional nos muestra que la negociación multinivel está presente y funciona en múltiples países, la discusión de su introducción en Chile no solo parece ir en contra de la tendencia internacional en esta materia, sino que además plantea interrogantes sobre su impacto para empresas menos competitivas y sugiere posibles conflictos en un contexto donde la creación de empleo formal continúa siendo uno de los problemas más urgentes de nuestra economía