

Negociación colectiva en los países en desarrollo

Las reglas laborales de negociación a nivel de empresa en lugar de a nivel de industria podrían favorecer la productividad

DISCURSO DE ASCENSOR

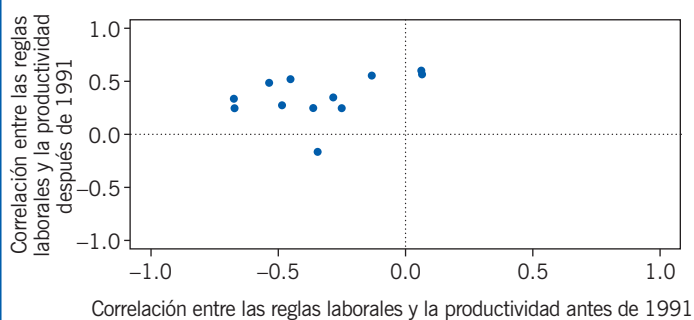
Los argumentos teóricos difieren en cuanto al impacto económico de los acuerdos de negociación colectiva en los países en desarrollo, por lo que se necesitan estudios empíricos que ofrezcan mayor claridad. Los estudios empíricos recientes sobre algunos países latinoamericanos han analizado si la negociación colectiva a nivel de industria o empresa es más ventajosa para el crecimiento productivo. Aunque las diferencias en las instituciones laborales y en el alcance de los acuerdos de negociación colectiva limitan la generalización de los hallazgos, los estudios sugieren que las reglas laborales pueden aumentar la productividad cuando se negocian a nivel de empresa, pero a veces la reducen cuando se negocian a nivel de industria.

HALLAZGOS CLAVE

Pros

- + Los países latinoamericanos que han reformado sus instituciones laborales ofrecen una oportunidad única para entender de qué manera afectan los cambios de la negociación colectiva a los resultados económicos.
- + El alcance y nivel de las negociaciones de los acuerdos de negociación colectiva son determinantes importantes de la asociación entre las prácticas laborales negociadas y la productividad laboral.
- + Las negociaciones a nivel de empresa, en general, promueven la productividad en los países en desarrollo.
- + En algunos países en desarrollo, la negociación colectiva ha continuado estable a lo largo del tiempo, con una ligera tendencia a la descentralización.

Las reglas laborales y la productividad se correlacionan más estrechamente cuando se negocian a nivel de empresa, Argentina



Nota: los círculos representan las reglas laborales presentadas en la figura 4.

Fuente: según los datos de la figura 4.

IZA
World of Labor

Contras

- Las instituciones del mercado laboral, las condiciones económicas, el alcance de la negociación colectiva y los niveles de negociación varían entre los países en desarrollo, lo que dificulta la generalización.
- La negociación a nivel de industria puede reducir la productividad al restringir la flexibilidad directiva en respuesta a los cambios en el mercado.
- Una representación débil de la empresa en la negociación colectiva puede afectar al alcance y resultados de la negociación colectiva.
- Existe más evidencia empírica sobre el efecto de la negociación colectiva en los salarios que en la productividad.

MENSAJE PRINCIPAL DE LOS AUTORES

Los países en desarrollo llevan tiempo determinando los salarios y acuerdos laborales a través de acuerdos de negociación colectiva a nivel de industria. Aunque abunda la evidencia sobre el efecto de los contratos sindicales en los salarios, es limitada la evidencia de distintos países asociada al efecto de las prácticas laborales en la productividad. Varios estudios empíricos sugieren que las economías se benefician del aumento de la productividad derivado de reglas laborales negociadas a nivel de empresa. Sin embargo, los acuerdos de negociación colectiva y las condiciones económicas varían entre los países en desarrollo, lo que evita la generalización.