

Informe preliminar de la Comisión Nacional de Productividad

Reducción de jornada laboral afectaría salarios y productividad

- **La investigación concluye que una reducción en la jornada semanal ordinaria de 45 a 40 horas—equivalente a un 11%—produciría una reducción en torno a 5% en las horas anuales efectivamente trabajadas (promedio por persona), lo que implicaría una caída inmediata en los salarios mensuales reales en el rango de 0.5 a 5.5%; una reducción del crecimiento del PIB anual promedio entre 0.5 y 1.5%; una caída del crecimiento anual promedio de la productividad entre 0.1 y 0.4%, generada por reasignación del empleo; y un incremento anual promedio del stock de capital en el rango de 0.1 a 0.2%, presumiblemente sustituyendo el factor trabajo que se encarece en términos relativos. El empleo agregado, sin embargo, no se afectaría significativamente.**
- **Chile sigue la tendencia mundial y de países OCDE, sube el PIB y bajan las horas trabajadas. Ingreso per cápita anual del país pasó de cerca de 9.500 dólares en 1990 a sobre 25.000 en 2018, período en que las horas trabajadas semanales cayeron de 49 hasta 41,3. Con 41,3 horas trabajadas por semana, Chile iguala la jornada que tenían países OCDE (en promedio) cuando su nivel de ingreso real era equivalente al de Chile en 2018.**

Esta mañana la Comisión Nacional de Productividad (CNP) dio a conocer los resultados preliminares del estudio solicitado por el Presidente Piñera, relativo a posibles consecuencias de reducir legalmente la jornada de trabajo.

El presidente de la CNP, Raphael Bergoeing, explicó que “una reducción en la jornada semanal ordinaria de 45 a 40 horas—equivalente a un 11%—produciría una reducción en torno a 5% en las horas anuales efectivamente trabajadas (promedio por persona), lo que implicaría una caída inmediata en los salarios mensuales reales en el rango de 0.5 a 5.5%; una reducción del crecimiento del PIB anual promedio entre 0.5 y 1.5%; una caída del crecimiento anual promedio de la productividad entre 0.1 y 0.4%, generada por reasignación del empleo; y un incremento anual promedio del stock de capital en el rango de 0.1 a 0.2%, presumiblemente sustituyendo el factor trabajo que se encarece en términos relativos. El empleo agregado, sin embargo, no se afectaría significativamente”.

Explicó además que “las personas valoran tanto el ingreso como el tiempo libre, por lo que el progreso económico suele ir acompañado no sólo de aumentos en los ingresos, sino también de una reducción en las horas trabajadas. Nuestro ingreso per cápita anual pasó de 9.500 dólares en 1990 a sobre 25.000 en 2018, y durante ese período las horas trabajadas semanales efectivas cayeron de 49 a 41,3. Esta jornada semanal efectiva es la misma que los países de la OCDE trabajaban (en promedio) cuando tenían un nivel de ingreso real equivalente al de Chile en 2018. En este sentido, Chile no es anómalo”, aseguró.

Por otro lado, especificó que “no se estiman efectos significativos en el empleo agregado, pero el impacto es heterogéneo al analizarlo por categorías.” En particular, el impacto negativo en empleo sería mayor en asalariados del sector privado que trabajen más que el nuevo máximo legal, especialmente si son jóvenes, mujeres, y cuentan con un nivel educacional medio. Además, los grupos afectados tenderían a una mayor inactividad, es decir, a participar menos en el mercado laboral una vez perdido el empleo. Finalmente, los trabajadores asalariados privados con jornadas menores al nuevo máximo legal, los empleados del sector público, los empleados por cuenta propia y las personas sin empleo antes de la reforma, aumentarían su tasa de empleo en torno a 20%, reflejando un cambio en la composición del empleo total.

Enfatizó además que “otros países que redujeron la jornada por vía legal aplicaron medidas especiales para evitar estos efectos negativos. En particular, en el informe se analizan las reformas francesa y portuguesa, que demuestran la importancia de diseñar e implementar adecuadamente este tipo de política, incluyendo un debate profundo de sus objetivos, su diseño e implementación. Estas experiencias consideraron mecanismos de flexibilidad para fortalecer la productividad, junto a plazos e instrumentos de ajuste que permitieron a las empresas reorganizar su estructura productiva”, afirmó.

Crecimiento, flexibilidad y mayor productividad: bajan horas de jornada laboral

En 2018 los chilenos trabajaron en promedio 41,3 horas semanales, la misma cantidad de horas por semana que los trabajadores de los países OCDE trabajaban cuando tenían un nivel de ingreso equivalente al que Chile tiene hoy.

Si a futuro creciéramos al 2% per cápita (cerca de 3% de crecimiento del PIB), equivalente al promedio anual alcanzado durante la última década, estaríamos trabajando 40 horas semanales en 2028, y las 37,7 horas que hoy trabaja la OCDE, en 2047. De crecer al 1% per cápita estas jornadas se alcanzarían recién en 2038 y 2076, respectivamente. Pero si creciéramos al 3% per cápita se alcanzarían en 2025 y 2037. Así, mejorar la productividad—para aumentar la tasa de crecimiento económico—es

fundamental para generar condiciones que permitan acceder a mayor tiempo libre en un plazo menor.

Las ganancias en productividad que se alcanzan al reducir la jornada laboral se asocian a una organización más flexible del trabajo. La evidencia de países europeos sugiere que las medidas que redujeron la jornada laboral fueron efectivas para evitar aumentos del costo salarial unitario, y una de las más importantes fue la existencia de flexibilidad y negociaciones entre empresas y trabajadores. La flexibilidad para el trabajador eleva su bienestar, lo que podría aumentar marginalmente su productividad, por mayor motivación y satisfacción con el empleo. La flexibilidad para la empresa permite optimizar el uso de recursos productivos, lo que tiene un impacto importante sobre la eficiencia.

La experiencia de las reformas francesa y portuguesa es particularmente explicativa para Chile. En ambos casos se diseñó una política que buscaba reducir los impactos negativos anticipados del alza del costo laboral. En particular: i) se anunció la medida con años de anticipación, permitiendo primero un proceso voluntario de reducción de jornada pactada entre empresa y trabajadores; ii) se entregaron plazos de transición que diferenciaron según el tamaño de empresas o el impacto esperado de la medida; iii) se promovió la flexibilidad laboral para elevar la productividad y compensar los mayores costos del trabajo; iv) la jornada acortada se calculó sobre un período de referencia mayor a una semana, para permitir estos ajustes; y v) se entregaron subsidios durante el período de transición y se permitió la reducción del sobre costo asociado con las horas extraordinarias.

Metodología y análisis comparativo

Para estimar posibles efectos de la reforma, la CNP estudió el impacto que tuvo la reducción de jornada laboral legal de 48 a 45 horas en Chile, que se anunció en el 2001 e implementó a partir del 2005. Este análisis permitió estimar efectos agregados y en el ámbito microeconómico (a nivel de personas), arrojando que:

- a) La reducción de jornada tuvo un efecto directo en los asalariados del sector privado que trabajaban 46 horas o más antes de la reforma. Para este grupo, la reforma implicó una reducción del empleo en 4,5 puntos porcentuales comparando antes y después de la implementación. El efecto fue más fuerte en jóvenes (8,3), mujeres (5,6), y personas de nivel educacional media (5,4);
- b) Parte de la reducción en empleo fue mayor en hombres y el grupo de 31-49 años. La probabilidad de desempleo de estos aumentó de 3% a 4,8%;
- c) Parte de la reducción en empleo significó mayor inactividad (es decir, no participar del mercado laboral), especialmente en mujeres, personas con educación media, y los menores de 30 años;



- d) Quienes fueron afectados directamente y se mantuvieron empleados, redujeron en 2% su salario real, con mayor impacto en los menores de 30 años;
- e) Los grupos no afectados, es decir, trabajadores asalariados privados con jornadas de hasta 45 horas, empleados de sector público, por cuenta propia y personas sin empleo antes de la reforma, aumentaron su tasa de empleo de 40% a 48% comparando un año antes y después de la reforma, lo que evidencia un cambio en la composición del empleo.

Finalmente, las estimaciones de los impactos macroeconómicos, basadas en la reforma de 2005, y que incluyen, en un horizonte a 4-5 años, una reducción en el nivel del PIB de entre 2,5 y 7,5% y una caída entre 1 y 3,5% en productividad, pero sin efecto significativo en el empleo total, serían conservadoras respecto de una reforma similar hoy. Y es que, los años que trascurrieron entre el anuncio (2001) y la implementación (2005) de la rebaja permitieron que se anticiparan sus efectos. Con esto en mente, nuestras estimaciones podrían subestimar el impacto de la reforma que actualmente se discute, considerando que es más fácil bajar una hora de jornada de 48 a 47 que hacerlo de 45 a 44, que la reforma se implementaría súbitamente, que estamos frente a un escenario con mayor posibilidad de sustitución de mano de obra tanto por la automatización como por el proceso inmigratorio, y que el país se enfrenta a otra trayectoria de crecimiento de su economía.

La conclusión inequívoca es que la reforma tendría efectos diferenciados, con un mayor impacto negativo en el empleo de los jóvenes, las mujeres, y las personas con educación media. Dependiendo de la prevalencia de estos tipos de empleo, su efecto sectorial y por empresas variará. De acuerdo a la experiencia internacional, el efecto agregado dependerá del diseño e implementación de la política, pues el alza de costos puede compensarse parcialmente (hasta un tercio según la experiencia internacional) si se permiten mecanismos de flexibilidad.