



***HACIA UNA ESTRATEGIA RENOVADA DE  
NEGOCIACION COLECTIVA  
(Seminario  
"Construyendo el plan de organización de UGT"  
(13 a 15 de septiembre, 2017)***

*Miguel Del Cid  
Asesor General , Fundación del Trabajo  
Consultor en Políticas Laborales  
(Junio, 2017)*

# La negociación colectiva en Panamá

## Temas más frecuentes:

### Aumentos salariales. Tipologías:

Aumentos por hora

Bonificaciones con montos variables sin modificar salario

Ajustes al mínimo legal fijado cada 2 años

Bonos por puntualidad

Permisos remunerados por situaciones especiales del trabajador

Comedores

Etc.

# Fundamentos de una visión renovada

- Enfoque de conflicto?
- Marco jurídico (Artículo 401 del Código de Trabajo)
- Perspectiva probable: la huelga.....

# Estrategias de negociación: Objetivos contrapuestos

Sindical



Empresarial



# Fundamentos de una visión renovada

**Necesidad de un nuevo enfoque  
con objetivos compartidos**



**Maximizar ingresos reales  
y condiciones de trabajo  
decente  
Potenciar productividad  
Fortalecer competitividad**

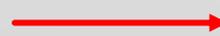


# Negociación de Salarios, Punto de partida: el índice de precios al consumidor

Panamá. Índices de precios al consumidor  
(Año 2004=100)

Año	total	alimentos	total	VARIACIÓN alimentos
2004	100	100		
2005	103,3	104,8	3,3	4,8
2006	105,7	106,2	2,3	1,3
2007	110,1	113,2	4,2	6,6
2008	119,8	129,7	8,8	14,6
2009	122,4	136,9	2,2	5,6
2010	127,0	141,1	3,7	3,0
2011	134,4	149,3	5,9	5,8
2012	141,9	161,2	5,6	8,0
2013	147,5	170,3	4,0	5,6
2014	151,9	176,8	3,0	3,9
2015	152,4	175,9	0,3	-0,5
2016	153,0	179,3	0,4	1,9

ACUMULADO 2013 - 2017



7.4%

10.9

# Estrategia renovada de negociación: Salarios

- Criterio central:

Recuperar poder de compra perdido + ALGO adicional

- Aumento porcentual de salarios para recuperar poder de compra perdido en los pasados 4 años

- IPC acumulado (2013 – 2016) = General: 7.4

- Alimento: 10.9%

- Aumento **acumulado** de la productividad (2013-16):

- PIB: 23.7%

- Empleo: 9.3

Productividad = 14.4

## Medición de la productividad

- Fórmula de Medición de la productividad
- Valor de la producción / Número de trabajadores
- Ejemplo:
  - Año 1 Producto = 10, Empleo = 2
  - Productividad =  $10/2 = 5$
  - Año 2 Producto = 18, Empleo = 3
  - Productividad =  $18/3 = 6$
  - Aumento porcentual de la productividad
  - $6/5 * 100 - 100 = 120 - 100 = 20\%$

# Criterios alternativos de aumento

## Caso de buen aumento

- Criterio Tradicional:
  - Salario base: 5.82 hr
  - Aumento año 1: 0.40
  - Porcentaje: 6.9%
  - Nuevo salario: 6.22
- Criterio alternativo:
  - Salario base: 5.82
  - Recuperación por inflación: 7.9%
  - Aumento acumulado de la productividad en la construcción (44 %)
  - Aumento por Productividad (50% del incremento): 22%
  - % de Aumento total: 22.9%
  - Nuevo salario: 7.56

# Criterios alternativos de aumento

## Caso de aumento típico

- Criterio Tradicional:
  - Salario base: \$ 2.68 hr
  - Aumento año 1: 0.04
  - Porcentaje: 1.5%
  - Nuevo salario: \$ 2.72
- Criterio alternativo:
  - Salario base: 2.68
  - Recuperación por inflación: 7.9%
  - Aumento acumulado de la productividad en la industria (2.4%)
  - Productividad (50% del aumento): 1.2%
  - % aumento total: 9.1%
  - Nuevo salario: 2.92

## Estrategia renovada: Desarrollo de los recursos humanos (criterio de productividad)

- Crear fondo para la capacitación y formación de los trabajadores (incidencia sobre la productividad)
  - Identificar ocupaciones prioritarias
  - Permisos remunerados
  - Gestión ante el INADEH
  - Emolumentos para alimentación y transporte

# Estrategia renovada: Fondo para educación para los hijos de los trabajadores

- Identificación de beneficiarios prioritarios
  - Trabajadores de más bajos ingresos
  - Niveles de educación
    - Primaria
    - Secundaria
    - Universitaria
  - Características de los beneficiarios (desempeño)
  - Personas con discapacidad

## Estrategia renovada: Otros temas

- Servicios de guarderías
- Fondo de ayuda para vivienda
- Ayuda en transporte
- Salud y seguridad laboral
- Equidad de género
- Combate al trabajo infantil



**Muchas gracias!!!**