

Proyecto de Ley que equipara el derecho a sala cuna, para trabajadoras (es) y los independientes que indica, modifica el Código del Trabajo para tales efectos y crea un fondo solidario de sala cuna.

Esteban Ávila
Abogado, LyD

Ingrid Jones
Economista, LyD

IMPORTANCIA DE AMPLIAR EL DERECHO A SALA CUNA

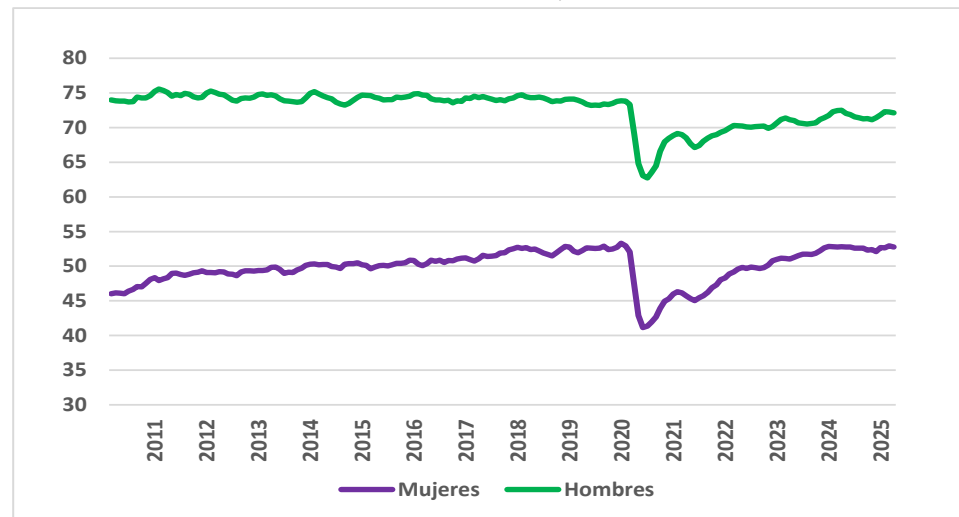
- El actual diseño de sala cuna es una traba para la inclusión laboral femenina, dado que obliga a las empresas de 20 o más trabajadoras a financiar el acceso a sala cuna de sus hijos hasta los dos años.
- Esto genera desincentivos a la contratación de mujeres (para no superar dicho umbral y tener que financiar ese beneficio) y castiga sus salarios. Por ende, el mecanismo debe cambiar.

IMPORTANCIA DE AMPLIAR EL DERECHO A SALA CUNA

1) Aumenta la participación laboral

- Si bien la tasa de participación en mujeres se ha recuperado más que la de hombres, respecto de los valores previos a la pandemia, es cerca de 20 puntos más baja: 72,1% vs 52,8%.
- La principal razón en mujeres para no participar en el mercado laboral corresponde a los cuidados y responsabilidades familiares.

Gráfico N°1: Tasas Participación (%)



Fuente: INE

Tabla N°1: Razones para no participar en el mercado laboral

Razones para no participar en el mercado laboral	Hombres	Mujeres
iniciadores	1,1%	0,7%
razones familiares	3,2%	30,2%
estudios	37,6%	22,4%
jubilación o pensión	30,0%	22,3%
razones de salud	12,8%	11,4%
razones personales	2,2%	2,4%
sin deseo de trabajar	4,0%	5,9%
otras	9,1%	4,8%

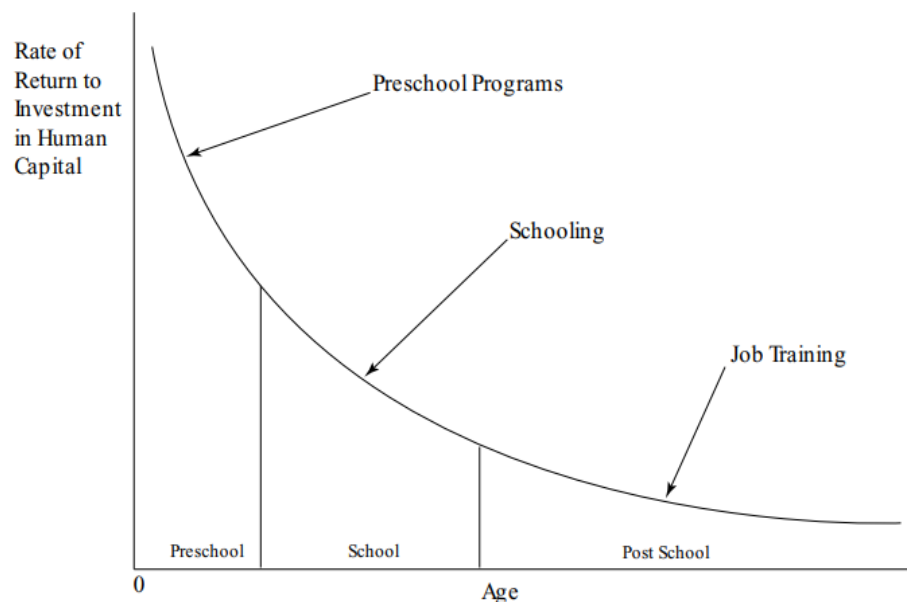
Fuente: INE.

IMPORTANCIA DE AMPLIAR EL DERECHO A SALA CUNA

2) Importante efecto en los niños

Los primeros cinco años de vida son un período crítico para el desarrollo infantil y existe abundante evidencia sobre la conveniencia de invertir recursos en la educación temprana, cuyo retorno es superior a los niveles educativos posteriores, así como también sobre los beneficios de asistir a establecimientos de educación parvularia, incluso en países en desarrollo donde la calidad de estos es heterogénea.

Gráfico N°2: Tasa de retorno de invertir en capital humano en niños



Fuente: Heckman & Masterov, 2007

COMENTARIOS AL PROYECTO DE LEY

1) INVIABILIDAD DE SEGUIR AUMENTANDO LOS COSTOS LABORALES. Resulta inviable seguir incrementando la carga económica sobre los empleadores mediante un alza de 0,2% de cotización, como propone el Ejecutivo para financiar el beneficio.

Durante el año 2025, los costos laborales ya habrán aumentado en torno a un 19% real, debido a la implementación de reformas como el alza del salario mínimo, la reducción de la jornada laboral y la reforma previsional. Este incremento, además, será creciente en la medida en que dichas leyes entren plenamente en régimen.

COMENTARIOS AL PROYECTO DE LEY

2) COSTO REAL DEL BENEFICIO Y NECESIDAD DE FOCALIZACIÓN. Además de la nueva cotización propuesta y el aporte fiscal, el empleador deberá asumir la diferencia entre el aporte entregado por el Fondo (equivalente a 4,11 UTM) y el costo real del servicio de sala cuna.

De acuerdo con estudios de mercado, el precio promedio nacional de una sala cuna bordea los \$480.000 mensuales, lo que implicaría un copago a financiar por los empleadores estimado de aproximadamente \$200.000 por cada trabajador que ejerza su derecho. Financiar este copago es equivalente a otros 0,21 puntos adicionales de cotización.

De esta forma, las empresas tienen una doble carga: financiar la cotización adicional y pagar el copago que corresponda, lo que refuerza la necesidad de focalizar el beneficio en los trabajadores de menores ingresos, permitiendo así una mejor asignación de los recursos.

COMENTARIOS AL PROYECTO DE LEY

3) SUBESTIMACIÓN DEL GASTO FISCAL PROYECTADO. El monto de los gastos informado en el Informe Financiero se encuentra subestimado, dado que el cálculo del número de beneficiarios se basa en criterios excesivamente restrictivos.

En el caso de las madres, solo se consideran aquellas que hayan cotizado durante cada mes del año 2023; en el caso de los padres, se incluyen únicamente quienes cotizaron todos los meses del mismo año y cuya pareja no lo hizo.

Esta metodología ignora a un número significativo de potenciales beneficiarios, lo que tiene implicancias directas en la sostenibilidad financiera del sistema, ya que el requerimiento de recursos públicos será probablemente mayor al proyectado, en un contexto de estrechez fiscal.

ALTERNATIVA: FINANCIAR CON UNA FRACCIÓN DE LA COTIZACIÓN AL SEGURO DE CESANTÍA

- Esta propuesta implicaría una reducción en la cotización destinada hoy a las cuentas individuales del seguro de cesantía en la misma proporción que se redirija al financiamiento de sala cuna.
- La magnitud del porcentaje a redireccionar dependerá de dos factores: el nivel de cobertura que se quiera garantizar respecto del costo total del beneficio y el grado de focalización que se establezca en su implementación. A continuación se presentan los resultados de 2 escenarios.

ALTERNATIVA: FINANCIAR CON UNA FRACCIÓN DE LA COTIZACIÓN AL SEGURO DE CESANTÍA

➤ Los escenarios se calculan de la siguiente manera:

- Se estiman los beneficiarios potenciales según Casen 2022 por decil de ingreso.
- Se aplica un tasa de uso del beneficio (40% y 46%).
- Se asigna un beneficio uniforme de \$280.000 mensuales por niño, a lo que se suma un aporte fiscal decreciente en relación al ingreso del hogar.
- Así, en el caso de las familias de menores ingresos habrá un copago asumido por el Estado que permita cubrir el costo promedio de una sala cuna estimado en \$480.000 mensuales.
- El 10% de mayores ingresos deberán aportar con recursos propios el 100% el copago.

ALTERNATIVA: FINANCIAR CON UNA FRACCIÓN DE LA COTIZACIÓN AL SEGURO DE CESANTÍA

- Cerca de la cuarta parte de lo que actualmente aporta el empleador a las cuentas individuales del seguro de cesantía podrían financiar una política de sala cuna universal.

- Si el 46% de los potenciales beneficiarios hace uso del beneficio, para financiar la totalidad del costo de sala cuna para el 60% más vulnerable, se requeriría destinar en régimen cerca de 0,42 pp del aporte de cotización que hace el empleador y, además, un aporte fiscal de 0,06% del PIB.
- Si se focaliza en el 40% más vulnerable, se necesitan 0,31 pp en régimen y un aporte fiscal de 0,04%.
- Tanto el porcentaje de cotizaciones como el aporte fiscal son más bajos cuando los beneficiarios son el 40% de los potenciales beneficiarios.

Escenarios	Tasa uso: 46%	Tasa uso: 40%
	Año 10	Año 10
Escenario 1:		
Aporte para sala cuna de \$280.000 mensuales (*) Hasta el 60% más vulnerable no existe copago. Deciles 7 a 9, copago de cargo de las familias.	0,42%	0,36%
Aporte fiscal % del PIB	0,06%	0,05%
Escenario 2:		
Aporte para sala cuna de \$280.000 mensuales (*) Hasta el 40% más vulnerable no existe copago. Deciles 5 a 9, copago de cargo de las familias.	0,31%	0,27%
Aporte fiscal % del PIB	0,04%	0,03%

(*) Se utilizó el monto del aporte del proyecto del Gobierno.

Fuente: LyD.

ALTERNATIVA: FINANCIAR CON UNA FRACCIÓN DE LA COTIZACIÓN AL SEGURO DE CESANTÍA

- El costo total de esta propuesta es más elevado que la que estima el Gobierno en su proyecto, lo que se explica porque: i) **permite financiar la totalidad del beneficio para quienes son parte de los deciles más vulnerables de la población**, y ii) se considera un número de niños tres veces más alto que el estimado por el gobierno. De estimarse correctas las cifras estimadas por el Gobierno en el informe financiero en relación al número de niños que darían origen a este beneficio, el costo bajaría aproximadamente a una tercera parte.
- Es evidente que el menor aporte de recursos a las cuentas de capitalización individual del Seguro de Cesantía significará reducir la acumulación de los recursos. **Hoy hay acumulados US\$10.721 millones, equivalentes al 3,3% del PIB** y de acuerdo al último informe de la Superintendencia de Pensiones, incluso con una crisis de empleo, los fondos seguirían creciendo, llegando a cerca de US\$16.842 millones en 2035.
- Por lo tanto, **existiría margen para evaluar el uso parcial de esos recursos para financiar sala cuna**, pero debe ser respaldado con un estudio actuarial específico, tal como lo mandata la legislación actual.

CONCLUSIONES

- **Terminar con el actual método de financiar el beneficio de sala cuna es esencial para revertir la baja tasa de ocupación de las mujeres** en el mercado laboral y potenciar las habilidades de los niños que a ellas asisten. Sin embargo, la propuesta que se discute en el Congreso propone una fórmula de financiamiento que impactará el mercado del trabajo, al afectar la contratación de toda persona que sea potencial favorecido del beneficio.
- Para evitar continuar incrementando los costos laborales mediante nuevas cotizaciones, tras sucesivas alzas, **se propone financiar el beneficio de sala cuna con una parte de la cotización del seguro de cesantía, focalizando el beneficio en los hogares de menores ingresos.** De esta manera, se evitan nuevos impuestos al trabajo y se cubre el valor efectivo del costo de sala cuna para quienes más necesitan. La gran cantidad de recursos acumulados en las cuentas individuales del seguro de cesantía apuntan a que sería viable financiarlo por esta vía.

MUCHAS GRACIAS

SÍGUENOS EN:



@libertadydesarrollochile



@lydchile



@LyDChile



Libertad y Desarrollo



Libertad y Desarrollo Chile



Voz LyD



www.lyd.org/