

RESUMEN EJECUTIVO

¡ES HORA DE PASAR A LA **ACCIÓN!**

**CÓMO PUEDE LA POLÍTICA REFORZAR LA NEGOCIACIÓN
SECTORIAL (MULTIEMPRESARIAL) EN EUROPA**

Stan De Spiegelaere

UNI Europa – El Sindicato Europeo de Trabajadores de Servicios

Rue Joseph II, 40 | 1000 Bruselas | Bélgica | Tel: +32 2 234 5656 | www.uni-europa.org



Financiado por la Unión Europea. No obstante, las opiniones y puntos de vista expresados son exclusivamente los del autor o autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea. Ni la Unión Europea ni la autoridad que concede la ayuda podrán considerarse responsables de los mismos

RESUMEN EJECUTIVO

La directiva europea sobre el salario mínimo ofrece al movimiento sindical europeo una oportunidad histórica de reconstruir su poder reforzando la negociación sectorial. A partir de ahora, todos los países europeos estarán obligados a proteger y promover la negociación sectorial y, cuando la cobertura de la negociación sectorial sea inferior al 80 %, los Estados miembros de la UE estarán obligados a elaborar y aplicar planes de acción nacionales para aumentar la cobertura.

Basado en los informes de 20 expertos nacionales, el objetivo de este informe es apoyar a los sindicatos de Europa en sus esfuerzos por sacar el máximo partido de estos Planes Nacionales de Acción, proporcionando una visión detallada de una serie de ideas sobre cómo impulsar la cobertura de la negociación sectorial. Este informe no pretende ser exhaustivo ni definitivo, ni refleja la posición de UNI Europa, de los expertos o de las afiliadas de UNI Europa. Se trata simplemente de una lista de ideas que podrían (o no) ser deseables o eficaces en diferentes contextos de relaciones laborales.

Las ideas se estructuran en torno a 5 grandes ámbitos de intervención:

En primer lugar, muchas ideas se refieren a la necesidad de **reforzar la capacidad de negociación de los sindicatos**. Esto podría hacerse eliminando las barreras existentes a la organización sindical y protegiendo a los

trabajadores de las prácticas antisindicales. A continuación, podría fomentarse la afiliación sindical limitando el coste de afiliarse a un sindicato mediante exenciones o reembolsos fiscales, introduciendo estructuras similares a las de Gante, dando a los sindicatos acceso a los trabajadores y a las instalaciones, así como recursos para la representación sindical, o proporcionando apoyo directo a los sindicatos (sectoriales) para el desarrollo de competencias. Otras propuestas incluyen la introducción de prestaciones exclusivamente sindicales, la introducción de cuotas de solidaridad o incluso sistemas de afiliación sindical obligatoria, y la necesidad general de volver a regular el mercado laboral para evitar el trabajo precario.

La segunda sección se centra en **empresarios**, haciendo hincapié en la importancia de contar con empresarios dispuestos y capaces para una negociación sectorial eficaz y en el papel de la política pública a este respecto. Las políticas de capacitación abordan la frecuente falta de un mandato para que las organizaciones de empresarios lleven a cabo la negociación y el reto de la negociación fragmentada en los sistemas multiempresariales debido a las definiciones sectoriales. Otras políticas más favorables condicionan algunos beneficios empresariales (por ejemplo, créditos fiscales, formación, acceso al empleo subvencionado, etc.) a la negociación sectorial. Las propuestas políticas más coercitivas incluyen la afiliación obligatoria a organizaciones patronales con mandatos de negociación.

En tercer lugar, las políticas públicas tienen un importante papel que desempeñar en la promoción de **procesos eficaces de negociación sectorial**. Estas políticas pueden centrarse en garantizar la disponibilidad de datos precisos y completos, proponer requisitos de información para los empresarios y hacer hincapié en las normas de negociación de buena fe, con recomendaciones para el desarrollo de cartas que describan prácticas de negociación justas. La legislación sobre la huelga se considera fundamental para el éxito de la negociación, y se pide la reforma de la normativa sobre la huelga. Las políticas basadas en incentivos incluyen el diseño de infraestructuras de negociación, el apoyo financiero a la negociación y el apoyo a la mediación. Una vez más, la política puede condicionar algunos beneficios a los convenios colectivos, junto con la presión política para fomentar la negociación sectorial. Entre las medidas más coercitivas se encuentran los sistemas de negociación obligatoria, la mediación obligatoria, el arbitraje y el establecimiento de normas sectoriales a través de la regulación gubernamental en caso de fracaso de la negociación. Estas políticas tienen por objeto facilitar, incentivar y, en caso necesario, hacer cumplir el proceso de negociación colectiva para garantizar resultados justos y satisfactorios.

En cuarto lugar, puede fomentarse la negociación colectiva garantizando que **los convenios colectivos sean instrumentos reguladores eficaces**. Para ello, las políticas públicas pueden utilizar varias estrategias para realzar su importancia. Por ejemplo, las políticas podrían aclarar el estatuto jurídico y los requisitos de los acuerdos sectoriales, garantizar un principio de favorabilidad y establecer una jerarquía clara de normas. Las políticas de extensión se identifican como un motor muy fuerte para aumentar la cobertura de los convenios colectivos. Las sugerencias incluyen limitar

la discrecionalidad administrativa y política, hacer que las prórrogas sean automáticas y considerar criterios cualitativos. Otras medidas son restringir el uso de cláusulas de exclusión voluntaria, crear estatutos voluntarios en regiones sin una legislación clara sobre convenios multiempresariales y utilizar la contratación pública para incentivar la negociación sectorial. Entre las medidas más vinculantes figuran hacer que los convenios sean más ejecutables a través de tribunales laborales especializados, mejorar la aplicación general y utilizar los servicios de inspección social para controlar su cumplimiento.

En la última parte, la atención se centra en la importancia de la **cultura**, ya que la aceptación cultural de la negociación sectorial (multiempresarial) desempeña un papel crucial en su prevalencia. Los responsables políticos pueden influir en esta perspectiva cultural a través de diversos medios, como el establecimiento de mecanismos de supervisión para hacer un seguimiento del alcance y el contenido de la negociación sectorial, garantizando estructuras bipartitas o tripartitas para los organismos de supervisión, y asegurando la financiación de la investigación sobre el diálogo social y la negociación sectorial. La educación también contribuye a modelar las actitudes culturales, donde el diálogo social puede hacerse más accesible a través del sistema educativo público y los cursos de gestión empresarial. Las campañas públicas sobre los beneficios de la negociación colectiva, en las que participan agentes no tradicionales como ONG, periodistas y activistas, también pueden promover una cultura positiva en torno a las buenas condiciones de trabajo y los derechos de negociación sectorial.



UAI global
union
europa



Financiado por la Unión Europea. No obstante, las opiniones y puntos de vista expresados son exclusivamente los del autor o autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea. Ni la Unión Europea ni la autoridad que concede la ayuda podrán considerarse responsables de los mismos