

UNA MEJOR NEGOCIACIÓN

LEVEL UP

POR QUÉ LA NEGOCIACIÓN SECTORIAL BENEFICIA A TODOS

Es bueno que los trabajadores negocien sus condiciones laborales con los empresarios mediante sus sindicatos. Pero cuando se hace para muchas empresas al mismo tiempo, los resultados son todavía mejores.

La negociación sectorial, es decir, el establecimiento de condiciones mínimas para empresas comparables mediante negociaciones, posee ventajas para los trabajadores, los sindicatos, los empresarios y la sociedad en general.

¿EN QUÉ LE BENEFICIA?

¿Trabajadores? Cuando los sindicatos negocian para numerosas empresas al mismo tiempo, se garantiza a los trabajadores el mismo salario por el mismo trabajo. También suelen obtener mejores condiciones salariales y laborales, y es más probable que tengan voz y voto en el lugar de trabajo.

Los sindicatos recogen por igual los frutos de la negociación sectorial. Pueden abarcar a muchos más trabajadores con los convenios, evitar la subcotización y coordinar mejor la negociación a nivel de lugar de trabajo.

Los empresarios tienen mucho que ganar, ya que la negociación sectorial no cuenta con los salarios de la competencia, garantiza la paz social a nivel de empresa y hace que la negociación sea más profesional y previsible.

La sociedad obtiene grandes beneficios, ya que la desigualdad se mantiene a raya gracias a la negociación sectorial y la economía se democratiza ligeramente.

¿CÓMO PODEMOS CONSEGUIRLO?

La negociación sectorial puede promoverse mediante la acción política, sindical y empresarial.

La política puede crear un marco jurídico facilitador, proteger y fomentar la negociación sectorial. Indirectamente, la promoción de la afiliación sindical también contribuye a reforzar la negociación sectorial.

Los sindicatos pueden coordinar la negociación empresarial y establecer normas desde abajo hacia arriba. Las estrategias de organización inclusivas y participativas son fundamentales para crear sindicatos capaces de revitalizar la negociación sectorial. Para ello se necesitan miembros, pero también un plan de lucha con y para esos miembros.

Los empresarios deberían ver el valor de la negociación sectorial y unirse en organizaciones empresariales con un mandato claro para negociar normas mínimas.



Negociación con un único empresario: un convenio colectivo por empresa, algunas empresas sin convenio



Negociación sectorial: un convenio para todas las empresas con, a veces, convenios de empresa adicionales

¿DESEA OBTENER MÁS INFORMACIÓN?

Las fundaciones CELSI y WageIndicator han elaborado un estudio exhaustivo sobre las ventajas de la negociación sectorial, que puede consultarse aquí:

<https://www.uni-europa.org/news/new-report-benefits-of-multi-employer-collective-bargaining/>

Si necesita más argumentos a favor de la negociación sectorial, consulte este sitio web:

<https://www.uni-europa.org/a-better-bargain>