

Una visión compartida de la negociación colectiva: diagnóstico, diálogo y oportunidades de mejora

Cuatro jornadas de trabajo dirigidas a profesionales, representantes institucionales, organizaciones sindicales y empresariales y demás actores interesados en fortalecer la negociación colectiva y el diálogo social en América Latina y el Caribe.

El programa combina conocimiento jurídico, intercambio de experiencias y metodologías participativas.

¿Qué aportará esta actividad?

- Una lectura compartida de la situación de la negociación colectiva en América Latina y el Caribe.
- Herramientas para mejorar la representación, la interlocución y la capacidad negociadora.
- Experiencias españolas y latinoamericanas analizadas con sentido crítico.
- Propuestas concretas para sectores formales, informales y con baja organización.
- Un espacio de colaboración entre instituciones, organizaciones y profesionales.

Finalidad y objetivos

La negociación colectiva es una herramienta decisiva para ordenar las relaciones laborales, prevenir conflictos y construir acuerdos sostenibles. Su eficacia depende, sin embargo, de la existencia de interlocutores legítimos, estructuras adecuadas y capacidad técnica para negociar y aplicar lo acordado.

Esta actividad propone un recorrido progresivo: partir del diagnóstico de América Latina y el Caribe, conocer experiencias comparadas, identificar desafíos prioritarios y convertir las ideas en propuestas operativas. Las personas participantes serán protagonistas del proceso y trabajarán sobre problemas reales de sectores como la minería, la agricultura, el transporte, el trabajo doméstico, las microempresas, la economía popular o las plataformas digitales.

Objetivos principales

1. Comprender y aplicar los elementos esenciales de un sistema de relaciones laborales eficaz a través de ejercicios grupales sobre sectores específicos y análisis de casos reales.
2. Analizar metodologías para el diseño, desarrollo y seguimiento de procesos de negociación colectiva a través del análisis de la articulación de la negociación colectiva en España, las recomendaciones de la OIT y el conocimiento de experiencias internacionales comparadas.
3. Abordar los problemas reales que enfrenta la negociación colectiva y prototipar posibles medidas a través de la realización de un mapa de desafíos y la construcción de soluciones conjuntas.

Metodología

El programa alternará exposiciones breves con análisis de casos, dinámicas de intercambio, simulaciones y talleres. Cada jornada producirá un resultado concreto que servirá de base para la siguiente.

De este modo, la capacitación no se limitará a transmitir conocimientos, sino que permitirá aplicarlos y convertirlos en iniciativas susceptibles de desarrollo posterior.

DÍA 1. DIAGNÓSTICO DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE– Ponencia, Trabajo por equipos y World Café

La primera jornada permitirá construir una visión común sobre el estado actual de la negociación colectiva y el diálogo social en América Latina y el Caribe, prestando especial atención a la informalidad, la fragmentación productiva y las diferencias entre sectores.

1. Apertura y mapa de expectativas

Presentación de los objetivos, la metodología y las personas participantes. Identificación inicial de los principales problemas detectados en la práctica profesional e institucional.

2. Panorama de la negociación colectiva en América Latina y el Caribe.

Exposición sobre el marco jurídico, los actores, los niveles de negociación, la cobertura existente y los principales obstáculos.

Se abordarán especialmente la informalidad laboral, la representatividad, la dispersión empresarial y la capacidad técnica de las partes.

3. Laboratorio de casos sectoriales

Trabajo en equipos sobre sectores seleccionados. Cada grupo identificará actores, conflictos, mecanismos disponibles y brechas de representación o negociación.

Los resultados se presentarán mediante un mapa visual y se contrastarán con las experiencias de otros sectores.

4. World Café: nuevas formas de interlocución

Mesas rotatorias para explorar alternativas en microempresas, economía informal y sectores emergentes.

Se analizará el posible papel de sindicatos, asociaciones, cooperativas, cámaras, municipios y Administraciones públicas.

- **Resultado de la jornada:** diagnóstico inicial, mapa de actores y selección de los principales retos sectoriales.

DÍA 2. LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA COMO REFERENCIA COMPARADA – Seminario – Píldoras formativas (microponencias)

La segunda jornada presentará el sistema español como referencia de análisis, no como fórmula directamente exportable. Se estudiarán su evolución, su estructura y la conexión entre negociación colectiva, diálogo social y producción normativa.

1. De la intervención estatal a la autonomía colectiva

Evolución histórica y fundamentos constitucionales de la negociación colectiva: libertad sindical, autonomía colectiva, representatividad y fuerza vinculante de los convenios colectivos.

2. Cómo se organiza la negociación colectiva

Sujetos legitimados, niveles de negociación, convenios sectoriales y de empresa, coordinación entre ámbitos, eficacia jurídica y dificultades de cobertura en pequeñas empresas y nuevas formas de empleo.

3. Negociación colectiva y reformas laborales

Análisis de experiencias relacionadas con el tiempo de trabajo, la igualdad, la conciliación, la prevención de riesgos laborales, las nuevas formas de empleo y otros ámbitos en los que la ley atribuye funciones a la negociación colectiva.

4. Del acuerdo social a la norma

Funcionamiento de las mesas de diálogo social y proceso de transformación de los acuerdos políticos y sociales en normas jurídicas: definición del problema, redacción, evaluación de impactos, consultas, informes y aprobación.

5. Debate: aprendizajes y límites de la comparación

Identificación de elementos potencialmente útiles para América Latina y el Caribe, requisitos institucionales para su aplicación y adaptaciones necesarias.

- **Resultado de la jornada:** lectura crítica de la experiencia española e inventario de prácticas susceptibles de comparación.

DÍA 3. NEGOCIACIÓN, DESAFÍOS Y PRIORIDADES - Trabajo por equipos y mesa redonda

La tercera jornada conectará los aprendizajes anteriores mediante una experiencia práctica de negociación y un proceso de identificación y priorización de problemas y soluciones.

1. Simulación de una mesa de diálogo social

Las personas participantes asumirán la representación del Gobierno, de las organizaciones sindicales y de las organizaciones empresariales ante un conflicto laboral concreto.

Cada parte deberá preparar su estrategia, defender sus intereses, formular propuestas y buscar un acuerdo viable.

La evaluación posterior permitirá analizar qué factores favorecen el consenso, qué bloquea la negociación y cómo influyen la información, la legitimidad, la confianza y la preparación técnica.

2. Construcción del mapa de desafíos

Los equipos identificarán los principales obstáculos para la negociación colectiva en América Latina y el Caribe, sus causas y sus efectos.

Se trabajará sobre cuestiones como la informalidad, la falta de estructuras permanentes de diálogo, la debilidad representativa, la fragmentación empresarial o la insuficiente formación negociadora.

3. Priorización de soluciones -

Las propuestas se valorarán conforme a su impacto, urgencia, viabilidad jurídica e institucional, recursos necesarios, plazo de ejecución y capacidad para generar consenso.

- **Resultado de la jornada:** mapa priorizado de desafíos y selección de las soluciones con mayor potencial.

DÍA 4. DISEÑO DE SOLUCIONES APLICABLES - Taller de prototipado de soluciones

La última jornada transformará las ideas seleccionadas en propuestas estructuradas, realistas y adaptadas al contexto de América Latina y el Caribe.

1. Experiencias y modelos de referencia

Presentación sintética de los estándares de la Organización Internacional del Trabajo y de distintas experiencias latinoamericanas.

Se analizarán fórmulas como la negociación por rama, los consejos de salarios, las mesas sectoriales, los mecanismos territoriales de diálogo y los modelos simplificados para microempresas o sectores con baja representación.

2. Taller de diseño de prototipos

Cada equipo desarrollará una propuesta concreta. Podrá consistir, entre otras opciones, en:

- una mesa sectorial;
- un procedimiento de mediación;
- un programa de formación;
- una estructura de apoyo técnico;
- un modelo de acuerdo colectivo simplificado;
- o un mecanismo de representación para la economía informal.

El prototipo deberá definir el problema, los actores implicados, las fases de implantación, el marco jurídico, los recursos necesarios, los riesgos y los indicadores de seguimiento.

3. Presentación y evaluación

Las propuestas serán contrastadas por el conjunto del grupo atendiendo a su pertinencia, claridad, viabilidad, impacto y adaptación a la realidad de América Latina y el Caribe.

El objetivo será mejorar cada iniciativa y detectar posibles alianzas para su desarrollo.

4. Cierre y próximos pasos

Síntesis de aprendizajes, validación de resultados y definición de posibles actuaciones posteriores, como la creación de grupos de trabajo, la elaboración de estudios específicos, el desarrollo de nuevas actividades formativas o la puesta en marcha experimental de alguna de las propuestas. Evaluación con los asistentes de la actividad.

- **Resultado de la jornada:** prototipos de intervención y una hoja de ruta inicial para su posible desarrollo.

RESULTADOS GENERALES

Al finalizar la actividad se espera haber obtenido:

1. Un diagnóstico compartido sobre la negociación colectiva y el diálogo social en América Latina y el Caribe.
2. Un mapa de actores, sectores y principales brechas de representación.
3. Un análisis comparado de experiencias españolas y latinoamericanas.
4. Una priorización de desafíos y alternativas de intervención.
5. Propuestas concretas diseñadas por las propias personas participantes.
6. Un documento final de conclusiones y posibles líneas de continuidad.