

## ANEXO METODOLÓGICO

Tendencias de la discusión pública sobre negociación colectiva multinivel en Chile, año 2024  
Alejandro Salinas

### 1. Diseño metodológico.

- Los artículos de noticias se organizaron en una base de datos con los siguientes descriptores: Titular, medio, fecha de publicación, tipo de fuente (reportaje, entrevista, columnas de opinión, editorial, noticia). Se utilizaron términos clave como "negociación multinivel", "negociación ramal", "negociación sectorial" y "negociación por rama", los más comunes en el contexto chileno.
- Se determinó el tipo de referencia a la Negociación Colectiva Multinivel (NCM) o a la Negociación Colectiva Ramal (NCR) en cada artículo noticioso dependiendo de si era: i) una mención directa extensa: en caso de que la NCM o NCR fuera parte del tema central y/o que tuviera un desarrollo considerable en la nota (más de un párrafo); ii) una mención directa: en caso de que se mencionara y desarrollara brevemente algún ámbito y/o argumento sobre NCM o NCR (un párrafo o menos); y iii) un mención indirecta: cuando hiciera mención de la NCM o a la NCR sin comentarios ni posicionamientos o argumentos adicionales.
- Ámbitos de Efectos de la NCM:
  - Efectos sobre empresarios: en esta dimensión están agrupados los posicionamientos de los actores que aluden a cualquier tipo de impacto, ya sea valorado positiva o negativamente, que podría tener la implementación de un sistema de negociación colectiva multinivel y ramal sobre los empresarios, empresas o empleadores. Entre este tipo de efectos se encuentran aquellos genéricos sobre las empresas, las pymes y las grandes empresas.
  - Efectos sobre la economía: se agrupan los posicionamientos y argumentaciones de los actores que se refieren a cualquier tipo de impacto, ya sea valorado positiva o negativamente, que podría tener la implementación de un sistema de negociación colectiva ramal sobre los equilibrios económicos o sobre la economía en su conjunto, en este tipo de efectos se consideran la productividad y competitividad, crecimiento, empleo, cambio tecnológico, inflación, impactos sectoriales, salarios, además de flexibilidad, inversión, eficiencia e inestabilidad.
  - Efectos sobre las/os trabajadoras: agrupan a menciones que se refieren a trabajadoras y específicamente respecto a sus organizaciones sindicales, ya fuera a la afiliación sindical, a la cobertura de negociación colectiva, al poder sindical, a la representatividad y a la subcontratación y tercerización.
  - Relación con el Estado: en esta dimensión se agrupan los posicionamientos y las argumentaciones que aludieran al Estado, ya sea como un agente activo, observador o prescindente en una negociación colectiva multinivel. Aquí se consideraba el Rol del Estado, la discusión sobre la Autonomía de las partes y la eventual obligatoriedad del sistema de NCM.
- Actores.
  - Empresarios: dueños o gerentes de empresas, ya sean grandes, medianas o pequeñas además de representantes gremiales de los empresarios.
  - Sindicalistas: trabajadores que tienen o son reconocidos por haber tenido algún tipo de cargo directivo en el ámbito sindical y directivos sindicales activos.
  - Políticos: individuos relacionados explícitamente con algún partido político o coalición política, especialmente si forman parte del poder Ejecutivo o Legislativo. También incluye a figuras con significativa presencia política en los medios.



- Expertos: académicos o intelectuales que, sin identificarse explícitamente con algún partido político o poder del Estado, tienen un conocimiento acabado sobre el tema en base a estudios.

## 2. Cantidades absolutas:

**Figura 2. Distribución de posicionamientos según actor**

Actores	Posicionamientos	Distribución de posicionamientos			
		Favorable	Neutro	Contrario	Total
Empresarios	60 (27,4%)	0	2	58	60
Expertos	78 (35,6%)	24	20	34	78
Políticos	41 (18,7%)	23	5	13	41
Sindicalistas	40 (18,3%)	35	4	1	40
Totales	219 (100%)	82	31	106	219

**Figura 3. Distribución de ámbitos de argumentación según actor**

	Efectos económicos	Efectos sobre empresarios	Efectos sobre trabajadores	Relación con el Estado	Total
<b>Empresarios</b>	28	30	2	0	60
<b>Expertos</b>	34	17	27	0	78
<b>Políticos</b>	11	6	20	4	41
<b>Sindicalistas</b>	10	1	29	0	40

## 3. Citas por postura de actores según posicionamiento.

### Citas sobre Efectos Económicos de la NCM

Subtema	Contenidos favorables a la NCM	Contenidos contrarios a la NCM
Empleo	"De acuerdo a un informe creado por la OECD, los países con sistemas como el nuestro obtienen peores resultados en tasas de ocupación y desempleo en comparación con otras configuraciones más inclusivas, en donde la negociación por rama sí está presente" (Experto – radio.uchile.cl, 09/05/2024)	"No es buena política una que satisface los intereses de la CUT y de las empresas existentes. El riesgo de la negociación ramal es que termina por castigar los futuros empleos formales. Es una forma de monopsonio, que fija condiciones laborales favorables para los trabajadores que ya tienen empleo, encareciendo la contratación" (Experto – El Mercurio, 23/08/2024)



Productividad	<p>“El informe establece que una reforma que fortalezca la negociación colectiva a niveles superiores podría llevar a que la evolución de los salarios y de la productividad se alineen. Esto, debido a que 'favorecería' que los interlocutores sociales puedan decidir conjuntamente cómo deben fijarse los salarios para que costos y beneficios se repartan equitativamente entre empleadores y trabajadores”</p> <p>(Experto – Diario Financiero, 11/09/2024)</p>	<p>“Es que ese tipo de políticas en nada ayuda a la mejora de la productividad en el país, al crecimiento y a su efecto en más y mejores empleos. Más aún, es evidente que la negociación por rama se presta para malas prácticas, en que algunos trabajadores se defienden en el poder de paralizar todo un sector de la economía, más que en la calidad de su trabajo”</p> <p>(Experto – El Mercurio, 08/09/2024)</p>
Salarios	<p>“Para mejorar salarios la experiencia internacional nos dice que los países que han revertido esto o que han tenido una buena distribución y redistribución de la riqueza con sus políticas públicas, una de las grandes medidas que afecta esto es la negociación colectiva ramal y multinivel”</p> <p>(Político – Radio.uchile.cl, 28/05/2024)</p>	<p>“Tenemos un mercado laboral estancado con salarios reales que también vienen a la baja, además de un crecimiento económico cercano a 0% en 2023 con una inversión cayendo. Por ello, necesitamos tomar medidas distintas para que más personas puedan entrar al mercado laboral'. Para el legislador, 'la negociación ramal no es la prioridad laboral hoy en día” (Político – La Tercera, 30/05/2024).</p>
Crecimiento	<p>“La idea de una NCR no es algo exótico, en varios de los países más productivos de la OCDE predomina este nivel de negociación y están lejos de tener problemas de empleo, demostrando que la NCR es compatible con el crecimiento económico y alta productividad laboral. La NCR es una herramienta para combatir el atraso salarial, ya que establece pisos mínimos sectoriales con amplia cobertura, que suelen ser más cercanos a las Pymes que a las grandes empresas”</p> <p>(Experto – radio.uchile.cl, 08/05/2024)</p>	<p>“Al contrario, resultaría recomendable enfocarse en mejorar el desempeño general del mercado laboral, incrementando la productividad y las remuneraciones mediante políticas decrecimiento económico. Esto permitiría generar un mayor bienestar para todos los trabajadores, sin depender de negociaciones sectoriales que podrían generar resultados inciertos e incluso perjudiciales. Además, la negociación ramal presenta un problema adicional debido a las diferencias de tamaño y ubicación geográfica de las empresas que componen un mismo sector. Esto podría generar situaciones desiguales, donde las más grandes se benefician en mayor medida, mientras que las más pequeñas o ubicadas en zonas menos desarrolladas podrían quedar rezagadas.”</p> <p>(Empesario - Emol, 04/06/2024)</p>



Equidad	<p>“El desarrollo que buscamos cómo sociedad implica crecimiento y redistribución en una misma ecuación, lo que solo puede alcanzarse virtuosamente con un modelo moderno de negociación colectiva multinivel, como lo ha demostrado la experiencia comparada' es complejo ver el impacto, 'ya que aún no conocemos el proyecto de ley. En ese marco, existen distintos formas de entender y regular los modelos de negociación” (Experto – Diario Financiero, 30/05/24)</p>	<p>“Nos preocupa es la rigidez y la conflictividad que se puede generar entre trabajadores y empresarios, porque la unidad donde conviven los intereses, las realidades y las sensibilidades, es la empresa. Entonces, cuando se lleva esto a un nivel que se combina tan centralizadamente, una central o una agrupación de sindicatos, se pierde la conexión entre el empleador y el trabajador en esa unidad más inmediata que es la empresa”</p> <p>(Empresario – El Mercurio de Calama, 15/06/24)</p>
Flexibilidad	<p>“La NCR es un instrumento realista, flexible y mucho más eficiente que la ley para regular relaciones colectivas, pues: a) es pactada por empleadores y sindicatos; b) es menos general que la ley, lo que facilita tener en cuenta factores determinantes para el ámbito en que se aplicará; c) es más flexible que la ley lo que permite reaccionar más rápido ante los cambios propios que sufren las nuevas formas de organización del trabajo (tecnología)” (Sindicalista – Le Monde Diplomatique, 01/07/2024)</p>	<p>“No comparto la idea, ya que rigidiza en extremo el mercado laboral que todavía no se recupera de la pandemia. El acuerdo que veo entre los técnicos es que se debe flexibilizar el mercado laboral para que la gente encuentre trabajo, porque tenemos un problema de empleo, por ello, una legislación que permita las negociaciones ramales no veo que coopere mucho en ese sentido”</p> <p>(Político – La Tercera, 30/05/2024)</p>

Fuente: Elaboración propia

### Citas sobre Efectos Empresarios de la NCM

Subtema	Contenidos favorables a la NCM	Contenidos contrarios a la NCM
Efectos sobre empresas	<p>“La negociación multinivel lo que va a permitir es poder resolver de forma mucho más rápida al interior de los sectores productivos, entre los empleadores y los trabajadores, temas que en Chile muchas veces la única solución que tienen es por vía legal, y que se demoran años o incluso décadas en poder resolverse”</p> <p>(Político – Diario Financiero, 02/09/2024)</p>	<p>“Una negociación colectiva ramal terminará imponiendo las condiciones laborales de los trabajadores de las empresas más grandes y con mayores recursos, lo que terminará incrementando los costos de producción de las empresas, disminuyendo la competitividad de Chile respecto del mundo, disminuyendo la productividad, depredando a las pymes, y, por tanto, disminuyendo la capacidad de crecimiento del país.”</p> <p>(Empresario – La Tercera, 05/06/2024)</p> <p>“Me preocupa que estemos mirando hacia el pasado y que no estemos siendo conscientes de la poca flexibilidad que le estamos dando a las empresas, pero también a los trabajadores”</p> <p>(Empresario – Emol, 02/06/2024)</p>



Efectos sobre grandes empresas		<p>“Creemos que esta medida sólo concentra más la economía y que beneficia solo a las grandes empresas”</p> <p>(Empresario – BiobioChile, 04/06/2024)</p>
Efectos sobre pymes	<p>“Respecto que la NCR afectaría a las Pymes. Hay que decir en primer lugar, que este argumento forma parte del permanente discurso del gran empresariado que en los hechos no hace más que confundir y evitar por esa vía una mejor distribución del ingreso en Chile. La evidencia muestra que en países donde se ha desarrollado la NCR, ésta permite transferencias de conocimientos desde empresas de alta productividad hacia otras con menor productividad, lo cual se traduce al final en aumentos considerables de productividad total en beneficio del país. Ello solo es posible con la aplicación universal de contratos colectivos de trabajo que fomenten mejoras productivas para todas las empresas que sin duda favorecerán en mayor proporcionalidad a las pequeñas.”</p> <p>(Sindicalista – Le Monde Diplomatique, 01/07/2024)</p>	<p>“La negociación ramal elevará los umbrales en materia de costos laborales, acercándolos a los que actualmente tienen las grandes empresas, asfixiando la capacidad de competir de las pymes y creando incentivos para la concentración de mercado. Se necesita avanzar hacia la polifuncionalidad y profesionalizar la negociación al interior de la empresa, en vez de estar reponiendo medidas obsoletas con una mirada hacia el pasado”</p> <p>(Empresario – La Tercera, 24/06/2024)</p> <p>"Creemos que esta medida solo concentra más la economía y que beneficia sólo a las grandes empresas (...). ¿Cómo hará el dueño de un pequeño almacén cuando un trabajador le pida ganar el mismo sueldo y los mismos beneficios que se pagan en las grandes cadenas de supermercados? Es algo que no pueden afrontar las pymes".</p> <p>(Empresario – Emol, 11/06/2024)</p>

Fuente: Elaboración propia



Citas sobre Efectos Trabajadores de la NCM

Subtema	Contenidos favorables a la NCM	Contenidos contrarios a la NCM
Cobertura	<p>“Aparece como un objetivo necesario, a fin de otorgar una mayor cobertura de la negociación colectiva, esto es, que los beneficios de los instrumentos colectivos lleguen a una mayor cantidad de trabajadores, lo que conlleva una mayor equidad en la distribución de los recursos, así como un mayor despliegue de la libertad sindical”.</p> <p>(Político – El Mercurio, 11/06/2024)</p> <p>“La negociación multinivel permite una mayor cobertura de trabajadores bajo convenios colectivos, lo cual tiene un impacto positivo directo en la igualdad salarial. En comparación con otros sistemas, aquellos países que han adoptado la negociación colectiva a varios niveles muestran una menor incidencia de salarios bajos y una reducción en las disparidades salariales”</p> <p>(Experto – La Tercera, 08/06/2024)</p>	--
Beneficios	<p>“Hay que buscar un salario vital, que permita no solo llegar más allá de la superación de la línea de la pobreza, que ya está sobre los \$600 mil, sino que también ver cómo distribuimos de mejor manera las utilidades de las empresas. Eso lo hemos planteado a través de la negociación ramal”</p> <p>(Sindicalista – El Mercurio, 30/04/2024)</p> <p>“La idea es que la negociación ramal sea un complemento de la colectiva. Así funciona precisamente uno de los modelos que mira Chile, el español, en el que la negociación de salarios queda en el marco de la relación empresa sindicato, ya que eso le da una mayor flexibilidad a las empresas y su realidad económica (...) la idea es que su implementación será gradual y que hay sectores más preparados para una negociación colectiva ramal, que tienen con sindicatos más consolidados y representativos y con empleadores están bien organizados”</p> <p>(Político – La Tercera, 15/06/2024)</p>	<p>“La negociación colectiva ramal es una mala política pública, que puede terminar perjudicando a los propios trabajadores y al desarrollo del país (...). Lo que Chile necesita hoy no es una mesa para elaborar un proyecto de ley sobre negociación colectiva multinivel, sino una agenda laboral que aborde los complejos desafíos que enfrenta el mundo del trabajo, marcado por la persistencia del alto desempleo, la prolongada baja en la productividad, los altos niveles de informalidad, la migración laboral irregular”</p> <p>(Empresario – El Mercurio, 22/08/2024)</p> <p>“Si bien se trata de un tema que es parte del programa de Gobierno, 'no está en consonancia con la cultura organizacional chilena, es un cambio de estándar y creería que no es una aspiración requerida por los trabajadores”</p> <p>(Experto – Diario Financiero, 30/05/2024)</p>



<p>Poder sindical</p>	<p>“El respaldo pasa porque desde su visión en el modelo actual de negociación colectiva no hay equilibrio entre los trabajadores y empleadores. Además, agrega que en el país ya ha existido una negociación de este tipo 'y nada malo pasó'. que su apuesta es que los sindicatos sigan siendo un actor relevante en las conversaciones directas con sus empleadores, pero que también 'las federaciones, las confederaciones y las propias centrales sindicales, tengan la posibilidad de hacer negociaciones'. A su juicio, una negociación multinivel debiese permitir 'que toda la estructura sindical tenga la posibilidad de negociar, y que los trabajadores se agrupen de la forma que mejor lo estimen, si es en una federación o confederación, que el Estado no te limite y no te restrinja ese derecho”</p> <p>(Sindicalista – Diario Financiero, 17/09/2024)</p>	<p>"Nuestra pregunta principal tiene que ser con cómo aumentar los grados de sindicalización, de negociación. Esto es como poner la carreta delante los bueyes, y segundo lugar, siempre nosotros estamos hablando de tener una discusión basada en datos (...) No le veo nada, no veo que haya ningún fundamento o argumentos razonables para poder avanzar en esa línea"</p> <p>(Experto – La Tercera, 02/09/2024)</p>
<p>Representatividad</p>	<p>"La negociación ramal se orienta a las ramas de actividad" y la "negociación multinivel habla de los distintos niveles que hay en las organizaciones sindicales, porque tienes sindicatos bases, después federaciones, confederaciones. Entonces también hablan de cómo la opción de abrir negociaciones entre las empresas y organizaciones de distinto nivel (...) funciona bien y se usa en España, pero con una cultura distinta, con una cultura sindical distinta, una estructura distinta legal dentro del contexto de la Unión Europea"</p> <p>(Experto – Emol, 04/06/2024)</p>	<p>“Pone el foco en la baja tasa de sindicalización que hoy existe en el país (...) no se elevaría con avanzar hacia negociaciones más centralizadas o por sectores económicos. El trabajo pendiente lo tienen los sindicatos en cómo reencantar a las bases para que los trabajadores se afilien y quieran negociar colectivamente. Hay que hablar con los trabajadores, hay que hacer ese trabajo y ahí encontrarás las verdaderas razones: desconfianza, falta de representatividad de los dirigentes con sus bases, soborno a dirigentes sindicales, entre otras razones”</p> <p>(Experto – El Mercurio, 17/06/2024)</p>

Fuente: Elaboración propia



#### 4. Detalle de la síntesis de las argumentaciones más relevantes en torno a los diferentes ámbitos de la NCM

	Favorable	Contrario
Efectos económicos	La experiencia comparada muestra que una buena combinación de sistemas de negociación ayuda a alcanzar buenos empleos a propósito de respetar las particularidades de las empresas, sectores, regiones y experiencia acumulada.	Solo ayudaría a los sindicatos y empresas existentes lo que atentaría en contra de la creación de futuros empleos. En general favorecería las condiciones laborales de los trabajadores que ya tienen empleo, encareciendo la contratación
	La autonomía sindical y su foco en los intereses de un sector determinado tendría efectos positivos sobre la productividad.  Los salarios y la productividad podrían coincidir producto de que una negociación multinivel requiere que los actores laborales decían en conjunto condiciones laborales justas que distribuyan costos y beneficios entre trabajadores y empleadores	Tendría efectos negativos en el empleo, en la productividad, y, por lo tanto, en las remuneraciones. Se rigidiza el mercado laboral y la relación entre trabajadores y empleadores.  La NCM provocaría malas practican en que algunos trabajadores puedan paralizar un sector de la economía lo que afectaría la productividad, el crecimiento y el empleo
	La NCM, según la experiencia internacional, ha ayudado a los países a mejorar los salarios ya que una de las políticas que ayudan la distribución del ingreso ha sido la NCM. La NCM contribuye a la paz social en tanto ayudan a satisfacer las demandas laborales incidiendo directamente en aumento de la productividad.	El contexto económico (abril a diciembre 2024) muestra un bajo crecimiento, salarios a la baja e inversión a la baja también. Ante este escenario la NCM no ayuda a que más personas entren al mercado laboral y que mejoren los salarios.
	Este tipo de negociación es un sistema que ocupan países con alta productividad de la OCDE. Estos países no tienen problemas de empleo. Además, ayuda a mejorar salarios toda vez que establece pisos mínimos sectoriales que están vinculados a la realidad de las pymes más que a las grandes.	En vez de discutir sobre NCM se debe enfocar en estimular la productividad y las remuneraciones a través del crecimiento. La NCM afecta el crecimiento ya que al centrarse la negociación en sectores produciendo incertidumbre. Probablemente las diferencias producto del tamaño y ubicación territorial de las empresas provoque brechas entre ellas.
	Genera mejor y la necesaria distribución de la riqueza necesario para un país como Chile. Existen diferentes formas y marcos para implementar este tipo de negociación sin embargo todos tienen que estar en la misma ecuación junto con los objetivos que la sociedad busca: aumentar los niveles de redistribución y crecimiento	Podría generar rigidez y conflictividad entre trabajadores y empresarios dentro de las empresas. Este tipo de negociación provocaría al estar presentes otros actores más centralizados la conexión en la empresa donde existe la mayor conexión entre los actores laborales.





	<p>La NCM es más eficiente que la aplicación de determinadas normas toda vez que se acuerda directamente entre las partes involucradas, es una acción directa según el ámbito en que se aplican las materias acordadas. Finalmente, es más rápida que la ley para reaccionar ante los cambios en la organización del trabajo, por ejemplo.</p>	<p>La NCM va en contra de la flexibilidad para crear empleos al rigidizar el mercado laboral.</p>
Efectos sobre los empresarios	<p>Con la NCM se gana eficiencia para resolver problemas específicos de determinados sectores productivos. Es una alternativa más rápida a la aplicación de la norma laboral.</p>	<p>La negociación colectiva a nivel sectorial podría imponer condiciones laborales diseñadas para grandes empresas, perjudicando a las pymes, reduciendo la competitividad y productividad del país, y afectando el crecimiento económico.</p> <p>La falta de flexibilidad en el diseño de las reformas laborales podría afectar tanto a las empresas como a los trabajadores, generando retrocesos en lugar de avances.</p>
	<p>El argumento de que la negociación colectiva multinivel perjudica a las pymes es una estrategia del gran empresariado para frenar una mejor distribución del ingreso en Chile. La evidencia internacional demuestra que la NCM promueve transferencias de conocimiento entre empresas, mejorando la productividad total y beneficiando especialmente a las pequeñas empresas gracias a contratos colectivos universales.</p>	<p>La negociación sectorial sería inviable para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) al no poder competir con las condiciones salariales de las grandes empresas.</p> <p>La negociación ramal incrementaría los costos laborales, perjudicando la competitividad de las pymes, incentivando la concentración del mercado y obstaculizando soluciones más modernas, como la polifuncionalidad y la profesionalización interna.</p> <p>La medida beneficia a las grandes empresas y perjudica a las pymes, que no pueden afrontar las mismas demandas salariales y beneficios que las grandes cadenas.</p>
Efectos sobre los trabajadores	<p>La negociación multinivel mejora la cobertura de los convenios colectivos, reduciendo las disparidades salariales y beneficiando especialmente a los trabajadores con ingresos más bajos, lo que contribuye a una mayor igualdad y distribución de la riqueza.</p> <p>Las negociaciones ramales establecen un piso mínimo de condiciones laborales según el sector, permitiendo ajustar los estándares hacia arriba en empresas más grandes.</p>	



<p>La negociación NCM es vista como un mecanismo para redistribuir equitativamente la riqueza, asegurando que los trabajadores se beneficien de las ganancias generadas por la productividad y el crecimiento empresarial, promoviendo un crecimiento más justo. La negociación ramal busca establecer un salario vital que supere la línea de la pobreza y fomente una distribución más equitativa de las utilidades de las empresas.</p> <p>La negociación NCM ayuda a fijar pisos mínimos en seguridad laboral, salud y jornadas por sector productivo, complementando la negociación colectiva, con una implementación gradual enfocada en sectores con estructuras sindicales y empresariales consolidadas, como la minería, comercio y bancos.</p>	<p>La negociación colectiva multinivel es criticada como una política pública inadecuada que podría perjudicar tanto a los trabajadores como al desarrollo del país, desviando la atención de desafíos laborales urgentes como el desempleo, la baja productividad, la informalidad y la migración laboral irregular.</p> <p>Este tipo de negociación no está alineada con la cultura organizacional chilena ni responde a las necesidades reales de los trabajadores, siendo percibida como un cambio de estándar no prioritario.</p>
<p>Se defiende la negociación multinivel como una herramienta para ampliar el alcance de la negociación colectiva, permitiendo que diferentes niveles sindicales (federaciones, confederaciones, centrales) participen y promoviendo mayor libertad para que los trabajadores decidan su forma de organización sin restricciones estatales.</p>	<p>La negociación NCM se considera una iniciativa prematura que no aborda el problema principal de aumentar la sindicalización y fortalecer la negociación colectiva. Además, se critica la falta de datos y argumentos razonables que sustenten su implementación.</p>
<p>La negociación ramal y multinivel consideran tanto las ramas de actividad económica como los distintos niveles sindicales (sindicatos base, federaciones, confederaciones), destacando que su implementación depende de contextos culturales y legales específicos, como ocurre en España y la Unión Europea.</p> <p>La implementación de la negociación multinivel implica un cambio cultural que requiere la colaboración entre organizaciones sindicales y empresariales para lograr un entendimiento común.</p>	<p>La negociación sectorial no resolvería el problema de la baja tasa de sindicalización el desafío radica en que los sindicatos reconquisten la confianza de los trabajadores, superen la desafección con sus bases y enfrenten problemas internos como la falta de representatividad y casos de sobornos a dirigentes.</p>

Fuente: Elaboración propia

