



NETWORKED COORDINATION OF INDUSTRIAL RELATIONS

EL PAPEL DE LAS REDES PERSONALES EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Alejandro Godino
Oscar Molina



Este “policy brief” es un entregable del [proyecto NETWIR – Networked Coordination of Industrial Relations](#)

El contenido de este “policy brief” no refleja la opinión oficial de la Unión Europea. La responsabilidad de la información y las opiniones expresadas en el documento recae enteramente en los autores.

Disponible en: <https://ddd.uab.cat/record/232017>

Este proyecto ha recibido financiación de la Comisión Europea, DG Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión bajo el Acuerdo de subvención No VS/2018/0023.

El coordinador del proyecto NETWIR es el profesor Oscar Molina, al que pueden contactar en: Oscar.Molina@uab.cat.

Contacto General

CENTRE D’ESTUDIS SOCIOLÒGICS SOBRE LA VIDA QUOTIDIANA I EL TREBALL
UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA
<https://quit.uab.cat/en/> | quit@uab.cat
Twitter: @quit_uab

Coordinador

Partenariado



INTRODUCCIÓN

El análisis de la coordinación de la negociación colectiva ha atraído siempre la atención de académicos y actores políticos desde principios de la década de los 90, viviendo recientemente un mayor auge en el contexto de descentralización generalizada de la negociación colectiva (NC). Originalmente, la coordinación era considerada como una dimensión de la NC, planteada como alternativa a la centralización, ya que se enfocaba en procesos más que en estructuras. Sin embargo, la realidad es que los indicadores sobre coordinación han tendido a reflejar hasta ahora las características estructurales de la negociación colectiva, proporcionando muy poca información sobre los procesos y las relaciones que sustentan la coordinación.

De esta manera, la mayoría de los estudios han prestado atención al nivel en el que ocurre la coordinación, asumiendo una correspondencia entre los roles formales que se dan entre niveles y actores, lo que deriva en un conocimiento limitado sobre los mecanismos reales que los actores de las relaciones laborales despliegan para resolver problemas de coordinación.

ALCANCE DEL PROYECTO: UNA VISIÓN RELACIONAL DE LAS RELACIONES LABORALES

El objetivo del proyecto NETWIR es proporcionar una evaluación alternativa de cómo se lleva a cabo la coordinación en diferentes sectores y sistemas de negociación colectiva.

Para ello, el proyecto adopta una visión conductual y relacional basada en las herramientas metodológicas del Análisis de Redes Sociales (ARS). Esta aproximación permite estudiar el papel de la informalidad, la confianza, las percepciones y el poder de los actores en el proceso de negociación. Para potenciar la relevancia teórica del proyecto, se ha adoptado un enfoque comparativo, que incluye el análisis de dos sectores (Distribución y Farmacéutico) en cuatro países (España, Italia, Irlanda y Holanda) representativos de diferentes modelos de relaciones laborales.

ANÁLISIS DE REDES SOCIALES Y COORDINACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

El objetivo del Proyecto NETWIR ha sido el de facilitar a los actores sociales una mayor y mejor comprensión de cómo se lleva a cabo la coordinación en sus respectivos países y sectores, extrayendo enseñanzas sobre aquellos mecanismos que posibiliten el logro de un acuerdo. En ese sentido, los resultados han servido para resaltar distintas lógicas relacionales dependiendo del sector o el país. Los procesos de negociación en los cuatro países tienen características diferentes en cuanto a los actores involucrados, el número de eventos, la formalidad de las interacciones, etc. A pesar de estas diferencias, se pueden encontrar algunas lógicas sectoriales comunes, lo que apunta a la importancia de la actividad económica sobre las relaciones en la negociación (incluyendo el tipo de empresa, la lógica competitiva y el nivel de habilidades, entre otros aspectos).

Además, también se ha observado la existencia de diversos obstáculos en los procesos de negociación en los países y sectores analizados, incluyendo la fragmentación de los actores involucrados en la negociación colectiva. Los resultados también muestran la existencia de diferentes configuraciones de red que facilitan llegar a un acuerdo. En aquellos casos en los que la densidad de interacciones es muy alta, es decir, en la que los actores establecen muchas interacciones con otros actores de la red, se observa una mayor dispersión de poder y las relaciones de confianza se establecen con mayor facilidad, lo que allana el camino para llegar a un acuerdo. Por el contrario, la concentración de poder en algunos actores de la red tiene un efecto ambiguo. En algunos casos, se percibe como un factor facilitador, particularmente cuando se concentra en los agentes intermediarios, pero en otros casos puede actuar como un obstáculo para alcanzar un consenso entre los participantes del proceso de negociación.

RESUMEN DE LA INVESTIGACIÓN

El proyecto ha hecho una primera contribución importante a la investigación existente sobre relaciones laborales al proporcionar evidencia comparativa por primera vez sobre redes de negociación colectiva utilizando metodologías de ARS. Estas redes de negociación se han analizado utilizando metodologías estándar para: a) identificar las principales características de la red; b) calcular indicadores de redes sintéticas; y c) compararlos entre países y sectores.

Dado su fuerte componente metodológico, el proyecto ha prestado especial atención a encontrar la forma adecuada de implementar el ARS para analizar los procesos de negociación colectiva. Los resultados, por tanto, deben interpretarse a la luz de estas circunstancias. La implementación de la encuesta entre los actores que participan en los procesos de negociación en los cuatro países y los

dos sectores seleccionados ha afrontado varios obstáculos, cosechando bajas tasas de respuesta en algunos casos (por ejemplo, el sector químico en Italia e Irlanda, junto al sector de distribución también en Irlanda). Los informes nacionales contienen una discusión y evaluación más detallada de los problemas de implementación enfrentados, así como las razones que explican esa baja respuesta, siendo la más importante la resistencia de algunos actores (especialmente en la parte empresarial) para brindar información sobre las relaciones con otros actores.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación llevada a cabo en el contexto del proyecto NETWIR ha proporcionado varios resultados y enseñanzas relevantes para las partes interesadas:

- > En primer lugar, la adopción de un enfoque relacional en el estudio de las relaciones laborales haciendo uso de herramientas de análisis de redes sociales proporciona una rica evidencia empírica sobre el tipo de interacciones, relaciones de poder y de confianza en el proceso de negociación. Esta evidencia complementa el conocimiento existente sobre los mecanismos institucionales subyacentes a la coordinación.
- > La investigación muestra la importancia de las relaciones informales dentro de las redes de negociación para llegar a un acuerdo. Uno de los objetivos del proyecto NETWIR ha sido explorar la diversidad de interacciones que tienen lugar dentro de los procesos y redes de negociación, para comprender su papel en el éxito de la coordinación. Se incluyeron preguntas específicas en la encuesta pidiendo a los actores que señalaran la existencia de interacciones informales y evaluaran su importancia en comparación con las interacciones formales. Los resultados revelan la importancia de las relaciones informales, consideradas clave, en algunos casos, para la consecución de un acuerdo. Sin embargo, existen diferencias entre países y entre sectores. Como era de esperar, la informalidad es más importante en Italia, un país cuyo sistema de relaciones laborales se acerca al voluntarismo. Pero incluso en el caso de España y Holanda, con escenarios más formalizados, los actores valoran como importante el papel de la informalidad.
- > Los resultados del proyecto también contribuyen a sensibilizar a los actores sociales y a las partes interesadas sobre el papel de las relaciones formales e informales en los procesos de negociación. Incluso en aquellos países donde existe una intensa regulación de los procesos de negociación colectiva, la informalidad juega un papel importante para facilitar un acuerdo.

- > Los resultados también muestran cómo más allá del marco institucional, existen importantes lógicas sectoriales, que tienen un reflejo sobre algunas de las dimensiones exploradas a través del Análisis de Redes Sociales, incluyendo el tamaño y densidad de las redes y la intensidad de las interacciones.
- > Uno de los aspectos explorados con el Análisis de Redes Sociales es el rol del poder relacional, es decir, el poder que se construye a través de interacciones dentro de la red de negociación. Los resultados muestran que un papel más activo y central en la red de negociación colectiva no significa necesariamente más influencia. En otras palabras, el poder relacional (proporcionado por medidas de centralidad) adquirido en la red no se traduce necesariamente en una mayor capacidad para influir en los resultados. Una razón para esto podrían ser los diferentes roles de los actores en la red; Los actores de perfil más técnico serían más activos en la red para resolver problemas más específicos, mientras que aquellos actores con un perfil político solo participarían en las etapas finales del proceso de negociación para firmar el acuerdo y, en consecuencia, obtendrían una puntuación baja en las medidas de centralidad.
- > Otro hallazgo de la investigación apunta a la importancia de seguir utilizando el análisis de redes sociales en el estudio de las relaciones laborales. Siendo el primer intento de análisis comparativo de los procesos de negociación utilizando la metodología de redes sociales hasta la fecha, el proyecto de investigación también ha servido para identificar áreas adicionales donde la implementación de este enfoque podría generar beneficios adicionales. Esto incluye el papel de los efectos indirectos a nivel sectorial, las redes de negociación intersectorial, y la participación de los interlocutores sociales en la formulación de políticas, entre otros.
- > Desde un punto de vista metodológico, el proyecto también ha servido para mostrar las dificultades de implementar encuestas detalladas en red, apuntando así a una mayor exploración y ajuste de los instrumentos utilizados para realizar este tipo de análisis en futuras investigaciones.

ALGUNAS RECOMENDACIONES

Algunas estrategias a nivel de políticas y regulación en el ámbito de la negociación colectiva pueden ser formuladas a raíz de los resultados del proyecto:

- > En primer lugar, sería relevante que los actores considerasen las **implicaciones de la estructura de las redes personales en la negociación**: el mayor número de interacciones entre actores junto con su asistencia más frecuente a eventos del proceso de negociación están relacionados con la mejora de las relaciones de confianza y las mayores probabilidades de llegar a un acuerdo. Cuando el poder está más disperso, la influencia y la

confianza solo se pueden lograr manteniendo contactos con todos los actores de la red. En una situación de concentración de poder, donde la jerarquía organizacional es importante, la densidad de relaciones tiende a ser menor a medida que la confianza y la influencia se logran por otros medios.

- > En segundo lugar, incluso en entornos de negociación muy fragmentados y descentralizados, los interlocutores sociales pueden recurrir a varios **mecanismos formales e informales** para coordinar actividades tanto dentro de sus organizaciones como entre ellas. De particular importancia son las dinámicas intraorganizacionales orientadas a superar la fragmentación interna para facilitar el logro de acuerdos.
- > En tercer lugar, si bien las relaciones de confianza en la red constituyen una condición favorable para llegar a acuerdos, una adecuada **división de tareas entre los actores** con roles técnicos y políticos en el proceso puede ayudar a acelerar el proceso.

REFERENCES

- Been, W. & Keune, M. (2020). Understanding collective bargaining coordination: a network relational approach. The case of The Netherlands. NETWIR Research Report. <https://ddd.uab.cat/record/229074>
- Burroni, L., Mori, A. & Bottalico, A. (2020). Understanding collective bargaining coordination: a network relational approach. The case of Italy. NETWIR Research Report. <https://ddd.uab.cat/record/229072>
- Molina, O. ; Martí, J. & Godino, A. (2020). Bargaining in Networks: A Comparative Analysis of Coordination in Collective Bargaining. NETWIR Research Report. <https://ddd.uab.cat/record/232016>
- Molina, O. & Godino, A. (2020). Understanding collective bargaining coordination: a network relational approach. The case of Spain. NETWIR Research Report. <https://ddd.uab.cat/record/229075>
- Regan, A. & Kneafsey, L. (2020). Understanding collective bargaining coordination: a network relational approach. The case of Ireland. NETWIR Research Report. <https://ddd.uab.cat/record/229073>