

Asignatura: NEGOCIACION COLECTIVA

Ubicación: 3º año, 5º Semestre.

Modalidad de cursado: Teórico

Horas presenciales: 60 horas.

Créditos: 8

PROGRAMA

Fundamento:

La negociación colectiva es el instrumento privilegiado de solución de los conflictos en un sistema de relaciones laborales. La asignatura busca profundizar los conocimientos primarios impartidos en las demás asignaturas de primer y segundo año y promover en el estudiante los conocimientos necesarios para una adecuada aproximación a este elemento esencial de la gestión de la fenomenología del trabajo

Objetivo:

Exponer en forma macroscópica la experiencia de la negociación colectiva en el mundo y orientar en forma práctica, usando el método de taller, a partir de la experiencia del cuerpo docente, acerca de las técnicas a utilizar para realizar una negociación, sus etapas y su desarrollo. La misma deberá complementarse con el seguimiento de un conflicto colectivo y su negociación en el ámbito de la Dirección Nacional del Trabajo

I. Introducción

1. Importancia de la negociación colectiva y su relación con las negociaciones en general. Autonomía colectiva y negociación colectiva. Evolución del concepto de negociación colectiva en los sistemas de relaciones laborales. Los procesos de negociación colectiva y sus posibles resultados.

2. Tipología y roles de la Negociación Colectiva.

La negociación típica y atípica. Los fines generales y particulares. Las funciones de la negociación colectiva en un sistema de relaciones laborales.

3. Modelos de funcionamiento y contexto de la Negociación Colectiva.

Sistemas dinámicos y estáticos. Otras tipificaciones según las variables autonomía - intervencionismo, centralización – descentralización, conflictividad - consenso .

II. Estructura de la Negociación Colectiva.

4. Niveles de las negociaciones laborales. Mérito o conveniencia de los distintos niveles. Concurrencia de Convenios Colectivos. Soluciones de articulación.

5. Los sujetos negociadores

Universidad de la República
Facultad de Derecho
Bedelía Titulos y Certificados
PROGRAMAS VALIDADOS

Concepto. Aspectos psicológicos. Características esenciales de la conducta humana. Aspectos sociológicos. Posición y roles de los negociadores y de los grupos a los que representan. Los intereses en la negociación. La intervención de terceros.

6. Las materias negociables

Generalidades. Contenido de la negociación. Intercambiabilidad de objetos. Clasificación de las materias negociables.

III. Presupuestos para las Negociaciones Laborales

7. Variables para el desarrollo de una Negociación Laboral

Lugar: Dónde es factible negociar. Importancia del lugar: valor simbólico, valor efectivo. El dominio del lugar. Posibilidades en atención a la logística.

Tiempo: Formas posibles de clasificar el tiempo. Oportunidad. La maniobra en el tiempo.

Información: Información, inteligencia y proceso de inteligencia. Funciones fundamentales de la actividad de inteligencia. El conocimiento del oponente.

Poder: Clasificación del poder. Sumisión. Concepciones de Etzioni y Galbraith.

8. Posiciones de Negociación

Los componentes competitivos e integradores. Conceptualización básica de ambas posiciones. Otras alternativas: Enfoque "Clausewiano", "Negociar sin ceder", "Negociación efectiva", "Ganar-Ganar", "Modelo cooperativo". Relación con las actitudes de los sujetos negociadores: posibles tipologías.

9. Estrategia y tácticas de la negociación

La incorporación de la estrategia por los actores que negocian. El encadenamiento estratégico y las relaciones laborales en general. El encadenamiento estratégico y la negociación laboral en particular. Los principios estratégicos: diferentes concepciones. El Principio Estratégico Fundamental (PEF). Contextos posibles. Maniobras a implementar.

IV. La práctica de las Negociaciones Laborales

10. Metodologías para negociar

Metodologías aplicables en una negociación laboral. Determinación del plan general. Planificación de la acción. Elección de las tácticas. Determinaciones para la ejecución del plan. Las directivas. Supervisión de la acción.

11. Desarrollo de la Negociación

Dinámica de los procesos de negociación y sus disyuntivas prácticas. Las diferentes etapas: a) instalación de las negociaciones; b) su desarrollo y vicisitudes, c) la conclusión de las negociaciones. Los resultados: acuerdos, ruptura, languidecimiento. Materialización del resultado.

12. Talleres de negociaciones laborales: planteo y seguimiento de casos de negociación colectiva.

Experiencias de conciliación y mediación en conflictos laborales.

V. La negociación colectiva contemporánea.

13. Tendencias modernas que asume la negociación colectiva..

Señalamientos sobre la realidad comparada y nacional.

14. La negociación colectiva internacional.

Integración regional y negociación colectiva. Experiencias de negociaciones internacionales en el MERCOSUR.

Bibliografía Básica:

Parte I:

- Helios SARTHOU, Autonomía colectiva y Estado en el campo de su contradicción, X Congreso Iberoamericano de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, tomo II, Montevideo, 1989, págs. 85 y 96 a 103.
- Juan RASO DELGUE, "El principio de irrenunciabilidad y la negociación colectiva", en Veintitrés Estudios sobre convenios colectivos, Ed FCU, Montevideo, págs. 292 y 293.
- Octavio BUENO MAGANO, "La representación sindical", en Rev. Derecho Laboral N° 129, Montevideo, 1983, pág. 123 a 128.

Parte II:

- Héctor BABACE, "La articulación de los niveles de negociación colectiva", en Veintitrés Estudios..., cit., pág. 267 y ss.
- Jorge ROSENBAUM, Los sujetos y su estructuración según los niveles de desenvolvimiento de la negociación colectiva: Un estudio comprado sobre la realidad americana en Rev. Relaciones Laborales.
- Juan RASO DELGUE, Hugo BARRETTO y Nelson LOUSTAUNAU, *Las Nuevas Relaciones Laborales en Uruguay*, cap. IV, V y IX.

Partes III, IV y V:

- Carlos M. ALDAO ZAPIOLA, La negociación, Ed. Macchi, Argentina, 1990 y ediciones actualizadas posteriores.
- Jorge ROSENBAUM, "Tendencias y Contenidos de la Negociación Colectiva en el Cono Sur de América", OIT, Lima, 2000.
- Héctor-Hugo BARBAGELATA, "Evolución de la negociación colectiva en el Uruguay", en Estudios sobre la negociación colectiva en homenaje a Francisco De Ferrari, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, 1973, pág. 477 y sigs.
- RASO DELGUE J., "El sistema uruguayo de relaciones laborales" en Las Nuevas Relaciones Laborales en el Uruguay, FCU 2010.
- Gerardo CEDROLA, "Negociación colectiva internacional, ¿realidad o utopía?", en Rev. RELASUR No. 6, pág. 59 y sigs.

- Jorge ROSENBAUM y Octavio RACCIATTI, “Negociación colectiva Internacional”, en Rev. Derecho Laboral N° 201, Montevideo, pág. 85 y sigs.
- Osvaldo MANTERO, “Regulación legal del convenio colectivo de trabajo en los países del MERCOSUR”, en Revista de la Facultad de Derecho, enero.- junio 1993, No. 4, pág. 45 y sigs.