

Í N D I C E

Prefacio	1
Presentación	7
Agradecimientos.....	8
Parte 1: Introducción a la negociación colectiva.....	11
1. Introducción	12
1.1. Las relaciones laborales.....	12
1.2. Cooperación y conflicto.....	12
1.3. Reglamentación de las relaciones laborales.....	13
1.4. Negociación colectiva.....	15
1.5. Fases en el desarrollo de las relaciones laborales.....	16
1.6. Cambios en la empresa y su impacto en la negociación colectiva	18
Resumen del capítulo primero.....	19
2. La negociación colectiva como proceso permanente.....	21
2.1. Proceso continuo.....	21
2.2. Preparación integral.....	21
2.3. Preparación de un comité de negociación	22
2.4. Relación con las bases	24
Resumen del capítulo segundo.....	25
3. Contenidos de la negociación colectiva, lo tradicional y lo nuevo.....	26
3.1. La modificación de los contenidos	26
3.2. Los antiguos contenidos	26
3.3. Los cambios en los procesos productivos.....	27
3.4. Cambios culturales	30
3.5. Exigencias de una nueva actitud sindical	30
3.6. Los desafíos de la creciente incorporación de la mujer al mundo del trabajo asalariado	31
3.7. Transformaciones productivas y nuevos tipos de negociación	32
3.8. Nuevo tipo de administración.....	33
3.9. Formas de participación sindical adecuadas.....	34
3.10. Desafíos planteados por las nuevas relaciones laborales	35
3.11. Nuevos enfoques de negociación en la empresa moderna.....	38
Resumen del capítulo tercero	38
Parte 2: Preparación de la negociación colectiva.....	41
4. La planificación estratégica	42
4.1. Consideraciones previas	42
4.2. La distinción entre lo sustantivo y las posiciones.....	43

4.3.	La búsqueda de intereses compartidos	44
4.4.	La planificación estratégica	45
4.5.	Plan estratégico	46
4.6.	Los programas de acción	49
	Resumen del capítulo cuarto	50
5.	Relación con las bases	52
5.1.	Las necesidades de trabajadores	52
5.2.	Gestionar una base de datos	52
5.3.	Información sobre la empresa	52
	Resumen del capítulo quinto	53
6.	Definición y preparación de los negociadores	54
6.1.	Determinación de quiénes serán los negociadores.....	54
6.2.	Características del negociador	54
6.3.	Preparación de los negociadores.....	55
	Resumen del capítulo sexto	56
7.	El papel de los asesores.....	58
7.1.	Tipos de asesoría.....	58
7.2.	Necesidades de colaboración entre dirigentes y/o negociadores y asesores	58
7.3.	La preparación de la negociación por la empresa	59
	Resumen del capítulo séptimo	60
	Parte 3: Elaboración del convenio colectivo.....	61
8.	Recopilación y análisis de la información.....	62
8.1.	Ambiente externo.....	62
8.2.	Ambiente interno.....	63
8.3.	Revisión de las negociaciones anteriores	65
8.4.	El análisis de la FODA	66
	Resumen del capítulo octavo	67
9.	Redacción del proyecto de convenio colectivo.....	69
9.1.	Las etapas previas.....	69
9.2.	Redacción del proyecto o pliego de peticiones.....	69
9.3.	Contenidos del proyecto de convenio colectivo de trabajo	70
9.4.	El género en la negociación colectiva	71
	Resumen del capítulo noveno	72
10.	Desarrollo de la negociación	74
10.1.	Introducción	74
10.2.	Acuerdos iniciales entre las partes	74
10.3.	Reglas para los negociadores	78
10.4.	¿Qué hacer frente a los desacuerdos?	79
10.5.	Relación con las bases	81
10.6.	Redacción del acuerdo final	83
	Resumen del capítulo décimo	84

Parte 4: Evaluación del proceso de negociación.....	87
11. Evaluación del proceso de negociación.....	88
11.1. Introducción	88
11.2. Evaluación personal.....	88
11.3. Evaluación de objetivos	88
11.4. Evaluación colectiva de la negociación	89
11.5. Evaluación bipartita.....	89
Resumen del capítulo decimoprimero.....	90
12. Administración y supervisión del acuerdo	91
12.1. Introducción	91
12.2. Capacitar a los trabajadores sobre el convenio o contrato.....	91
12.3. Comisión de seguimiento	91
12.4. Algunos criterios para la administración y supervisión	92
Resumen del capítulo duodécimo	92
Parte 5: La negociación colectiva y los convenios de la OIT	95
13. La negociación colectiva y las normas internacionales del trabajo	96
13.1. Campo de aplicación personal.....	96
13.2. Principios generales	97
13.3. Titularidad de la negociación y representatividad	97
13.4. Carácter voluntario de la negociación colectiva.....	98
13.5. Niveles de negociación colectiva	99
13.6. Contratos colectivos y legislación	99
13.7. Aprobación previa.....	100
13.8. Subordinación a políticas económicas y medidas de estabilización.....	100
Resumen del capítulo decimotercero.....	101
Bibliografía	103
Anexos	
Información a tener en cuenta para estructurar un convenio.....	106
¿Cómo negociar colectivamente? Guía de contenidos.....	113