

Saber para Negociar

La Negociación Colectiva

¿Qué es la negociación colectiva?

Según la OIT, la negociación colectiva es “ *el procedimiento que permite generar acuerdos y formalizar compromisos que den respuesta a los distintos intereses de las partes, fijando formas equitativas para la distribución de las cargas y beneficios de los derechos y obligaciones*” .

La negociación colectiva tiene tres principales dimensiones:

Desde el punto de vista económico, la negociación colectiva nace del conflicto de intereses entre el capital y el trabajo y en ese sentido es un mecanismo de distribución de la riqueza generada por las empresas.

Desde el punto de vista político, la negociación colectiva es la expresión del poder que han logrado construir los trabajadores y empleadores.

Desde el punto de vista jurídico, la negociación colectiva es entendida como un instrumento para regular las relaciones laborales.

¿ Quiénes pueden negociar colectivamente?

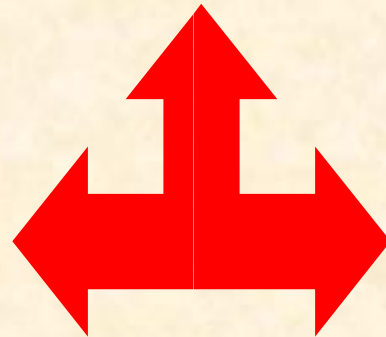
Como su nombre lo indica, **la negociación colectiva** no alude a los acuerdos entre personas sino entre instituciones . Los actores principales de la negociación colectiva son:

Por los trabajadores: una organización sindical o un “comité sindical”



Por el Estado: sea como empleador o como regulador de la negociación colectiva a través del Ministerio de Trabajo

Por las empresas: los representantes de una empresa o un gremio empresarial, CAPECO por ejemplo



¿En qué niveles se puede negociar?

La negociación colectiva se puede realizar en tres grandes niveles: **por empresa, por sector o rama o a nivel nacional**. Cuando estos niveles se combinan, se habla de una **negociación colectiva articulada**.

Por empresa: es el nivel más utilizado en el Perú. Negocian el sindicato o los sindicatos de una determinada empresa con los representantes empresariales. Los acuerdos a que se llegan solo afectan a los trabajadores de esta empresa.

Por sector económico o rama de actividad (textil o construcción por ejemplo). En este caso negocia una Federación de trabajadores de un sector con el gremio empresarial del sector. Los acuerdos se aplican a todas las empresas del sector.

A nivel nacional. En este caso negocian la Confederaciones de trabajadores con las confederaciones empresariales y/o el gobierno. Sus acuerdos se extienden a todos los trabajadores.

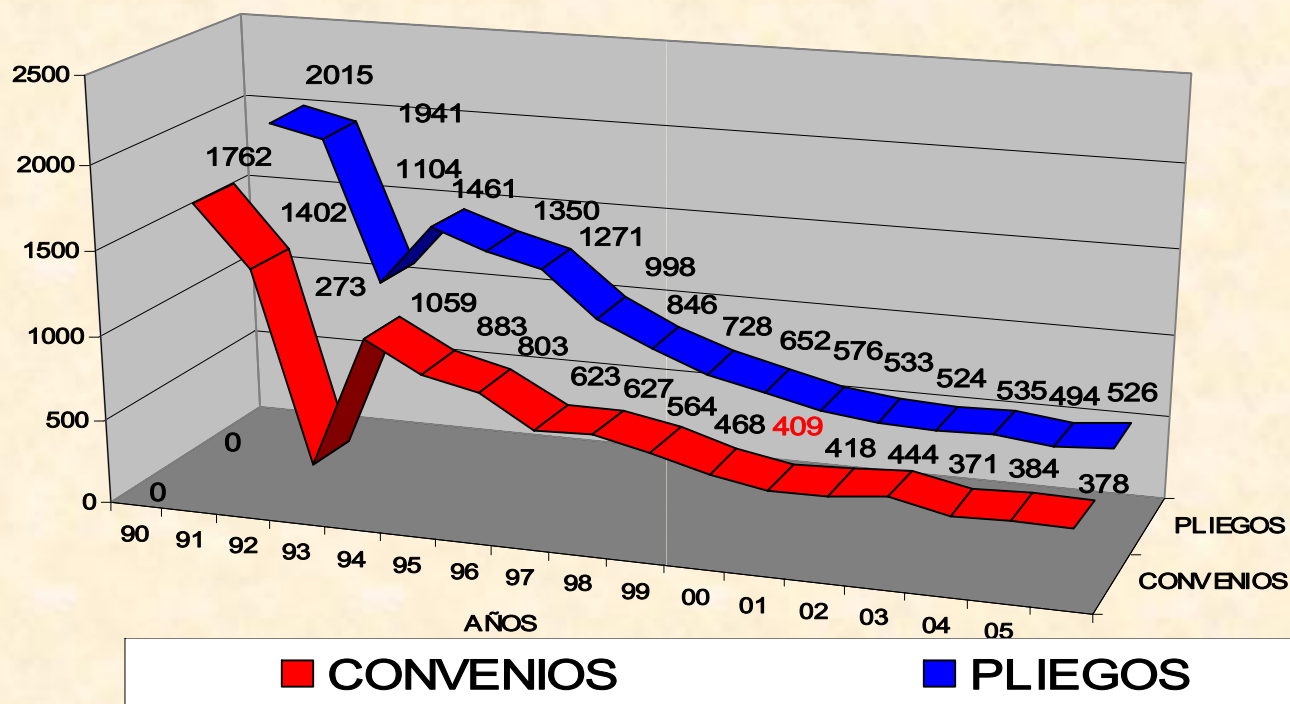
¿Los contenidos de la negociación son los mismos en todos los niveles?

¿Cuáles son los principales contenidos de la negociación colectiva?

- **Aspectos remunerativos**: aumento general y bonificaciones diversas (familiar, escolar, por fallecimiento, quinquenios, bonificación por cierre de pliego, etc.)
- **Condiciones de trabajo** (uniformes, jornada, alimentación, salud y seguridad, etc.)
- **Aspectos sindicales** (local, licencias, facilidades para la acción sindical, apoyo a la capacitación, etc.)
- **Aspectos productivos o de productividad** (categorías ocupacionales, bonificaciones por productividad, etc.)
- **Otros por definir.**

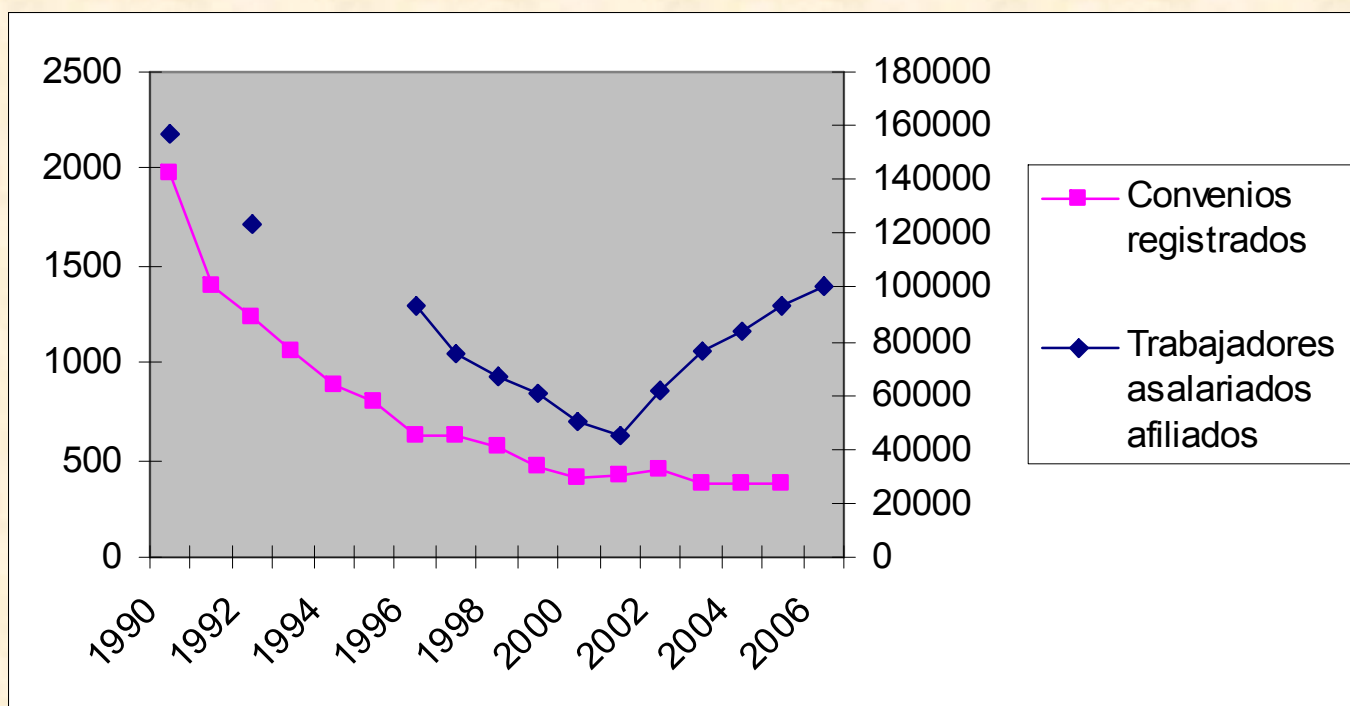
¿Existe un límite para la definición de los contenidos que se pueden negociar?

¿Cómo está la negociación colectiva en el Perú?. Veamos..



Como vemos, desde el año 1994 el número de pliegos y convenios colectivos firmados viene cayendo año tras año.

¿Cuál es la relación entre sindicalización y negociación colectiva?. Veamos..



Mientras la sindicalización se incrementa en los últimos años, la negociación colectiva no se recupera de su crisis.

¿Cuáles son las posibles causas de el limitado desarrollo de la negociación colectiva en el Perú?



Un **marco legal**, que restringe el pleno ejercicio de la negociación colectiva.



El **modelo de negociación colectiva** peruano que favorece la negociación colectiva por empresa.



El cada vez mayor número de **trabajadores subcontratados y/o tercerizados**, en la práctica excluidos del derecho a la negociación colectiva.



La **debilidad de la mayoría de organizaciones sindicales** que no tienen la capacidad suficiente para imponer otras condiciones a la negociación colectiva.

¿Qué podemos hacer para mejorar la capacidad y la fuerza de los sindicatos para negociar colectivamente?

Saber para negociar

Un elemento que mejora sustancialmente la capacidad de los sindicatos para negociar colectivamente es el conocimiento que tienen sobre los aspectos más importantes que se van a negociar.

Sin embargo, los sindicatos realizan estudios específicos para elaborar un pliego de reclamos? ¿De qué manera hacen el Pliego?

¿Qué estudios debería realizar un sindicato antes de enfrentarse a la negociación?.

Estudios necesarios para la elaboración del Pliego

Algunas preguntas relevantes

Estudios sobre la situación económica del país y del sector



¿Cuál ha sido la inflación en el período?. Cuáles son las proyecciones de inflación?
¿Cuál es el costo de la canasta básica?
¿Cuánto ha crecido el sector económico? ¿Cómo está la empresa dentro del sector?, ¿Cuál es la proyección de crecimiento del sector?

Estudios sobre el empresa



A nivel internacional (Transnacional)

¿Qué cambios importantes ha tenido la empresa en el período (cambio de propietarios, nuevas inversiones importantes, compras, etc)?
¿Qué compromisos de Responsabilidad Social Empresarial tiene la empresa?

A nivel nacional

¿Cuál es la situación económica de la empresa y cuáles son las proyecciones?
¿Qué proyectos tiene la empresa para el próximo período?
Inversiones, nuevas filiales, etc.

Estudios necesarios para la elaboración del Pliego

Algunas preguntas relevantes

Estudios sobre la situación de los trabajadores



¿Qué características socio familiares tienen los trabajadores y qué necesidades se deducen de ellas (por ejemplo, cuántos niños en edad escolar hay o cuántas madres jefas de familia?)
¿Cuáles son las modalidades de vínculo laboral y cuáles son las categorías de ingresos?
¿Qué expectativas tienen los trabajadores en relación a la negociación colectiva?

Estudios sobre organizaciones sindicales y negociación colectiva



¿Cuántas organizaciones sindicales hay en la empresa y cómo ha evolucionado la negociación colectiva en cada caso?
¿Cómo ha ido la negociación colectiva en las principales empresas del sector?
¿Cómo han sido las últimas negociaciones colectivas en nuestro sindicato: exitosas?, se ha logrado incorporar puntos nuevos? Se ha incrementado las remuneraciones? Se han mejorado las condiciones laborales y sindicales?. Se ha logrado resolver en qué etapa?. ¿Cuáles son las proyecciones para la presente negociación?