

Negociación colectiva de Trabajo: ciencia y arte

Aprendizajes y recomendaciones para lograr negociaciones justas y relaciones laborales sostenibles

JAIRO BURGOS DE LA ESPRIELLA

ISBN: 978-628-95705-9-5

Sello: LID Editorial

Colección: Acción Empresarial

Idioma: Español

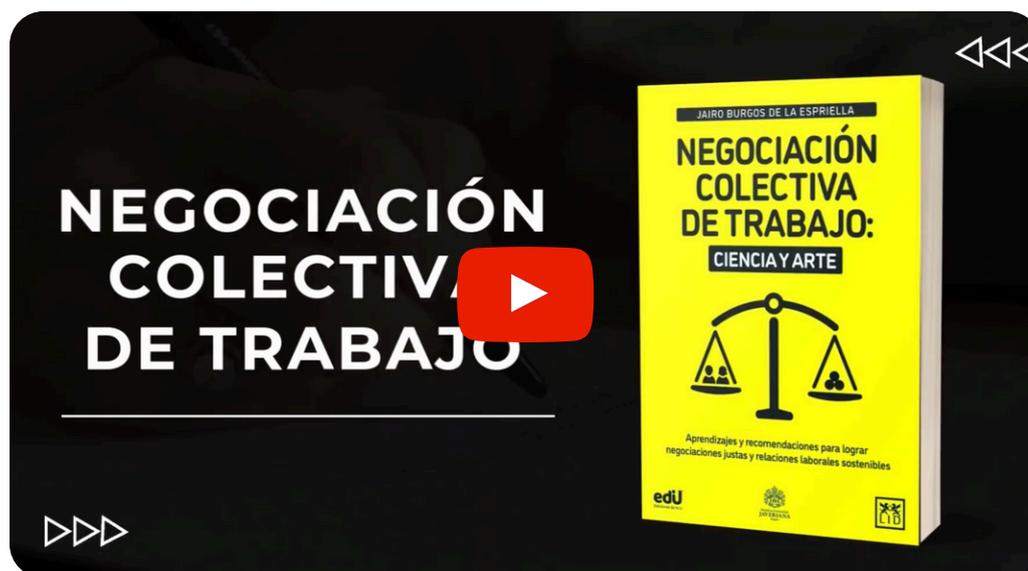
Páginas: 327

Formato: Papel y ebook

Precio: 63.000 COP

E-book: 49.000 COP

Escuche al autor



La obra

Este libro plantea oportunidades para una mejor gestión de la negociación colectiva de trabajo, debido a que es una institución pilar de las relaciones laborales en el país. Su autor, Jairo Burgos de la Espriella, abogado y experto negociador de larga trayectoria, explica que la negociación es un paso necesario para la consolidación de empresas sostenibles y prósperas, en las que se logre bienestar y justicia social.

Es muy curioso que en una sociedad que se define democrática, como la colombiana, y que requiere del equilibrio generado por los pesos y contrapesos institucionales, como los que se dan en las relaciones entre empleadores y trabajadores, sea tan complejo y difícil lograr acuerdos para evolucionar la calidad y profesionalismo de las relaciones laborales, menciona el autor.

Para Burgos de la Espriella, el estado de atraso en el que se encuentran las relaciones laborales colectivas de trabajo en Colombia es un reflejo de la crisis y el déficit de democracia de la sociedad colombiana. Por esa razón, su objetivo es aportar herramientas para mejorar el diálogo y lograr consensos en la relación colectiva entre empresas y sindicatos o grupos de trabajadores.

Además, el autor incluye opiniones y puntos de vista de diferentes actores de las negociaciones colectivas en Colombia, con el fin de complementar las voces que pueden hablar desde la experiencia y desde el conocimiento de este tema.

Temáticas del libro:

- **¿Qué es un cómo se hace una Negociación colectiva de trabajo?**
- Personas y agentes que deben participar
- Conformación del equipo de negociadores y cómo deben prepararse
- Características de un buen negociador: Integridad, escucha empática, excelente comunicación, serenidad, prudencia, empatía, trabajo en equipo, eficiencia en el uso del tiempo, entre otros.
- Cuatro elementos claves de la negociación
- Errores más comunes y principales aprendizajes

Invitados:

Incluye opiniones y participación de diferentes expertos en la materia, tales como:

- Edwin Palma Egea: Viceministro de Relaciones Laborales e Inspección
- Enan Arrieta Burgos: Director del Centro de Estudios Sociales Laborales (Cesla) de la ANDI
- Luz María Velásquez Zapata: Vicepresidente de Bancolombia
- Pablo Emilio Santos Nieto: Expresidente del Sindicato de Trabajadores de la Energía de Colombia (Sintraelec)
- Enrique González Bacci: Vicepresidente de Talento y Cultura del Grupo Bancolombia
- Joyce Romero Escudero: Líder de Comunicaciones Internas de Cerrejón
- Luz María Velásquez Zapata: Vicepresidente de Bancolombia
- Juan Carlos Vásquez: Líder sindical UNEB
- Carlos H. de la Espriella Salcedo: Subgerente de Talento y Relaciones Industriales de ENEL para Colombia y Centroamérica
- Adriana Guzmán Ávila: Gerente de Talento Humano y Transformación, Organizacional de Profamilia
- Álvaro Julio Portacio: Líder sindical Hodecol

El autor

Jairo Burgos de la Espriella:

Consultor en relaciones laborales y gestión constructiva de conflictos, con amplia experiencia ejecutiva en dirección de empresas y cambio organizacional. Se formó como abogado en la Pontificia Universidad Javeriana, con especializaciones en Derecho de Sociedades y Derecho Laboral en esa Universidad. Máster en Ciencias de la Administración (MScM) de la Arthur D Little School of Management (HULT) y Master en Administración Pública de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard.

Actualmente es el director general de Talento y Talante, firma consultora que fundó en 2011 y que acompaña organizaciones en la creación de valor sostenible a través de la gestión estratégica del talento humano, las relaciones laborales y la solución de conflictos. También es profesor en la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá y es integrante del Colegio de Abogados del Trabajo de Colombia.

Entre 1998 y 2011 fungió como vicepresidente de Gestión Humana en Bancolombia, donde lideró la integración entre esta entidad, Conavi y Corfinsura. Actualmente es miembro de la Junta Directiva de la Fundación Mundo Mujer.

Ha formado parte de la delegación de representantes de los empleadores colombianos ante la Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, en Ginebra, en varias ocasiones.



INTRODUCCIÓN

PARTE I.

1. La importancia y trascendencia del contrato colectivo de trabajo
 - 1.1 Para el Estado
 - 1.2 Para los sindicatos y trabajadores
 - 1.3 Para las empresas

2. La negociación colectiva de trabajo, un trabajo en equipo
 - 2.1 La negociación colectiva de trabajo como caso de trabajo en equipo
 - 2.2 Los equipos en el proyecto
 - 2.2.1 Equipo de negociadores
 - 2.2.2 Equipo económico y financiero
 - 2.2.3 Equipo legal
 - 2.2.4 Equipo de comunicaciones
 - 2.2.5 Equipo administrativo y logístico
 - 2.2.6 Coordinador o gerente general del proyecto
 - 2.2.7 Asesores externos
 - 2.3 El equipo negociador: composición y extensión
 - 2.3.1 La composición o integración
 - 2.3.2 La extensión o tamaño del equipo de negociadores

PARTE II.

- La preparación de la negociación colectiva de trabajo
3. La preparación de la negociación colectiva de trabajo
 - 3.1 Conformación del equipo de negociadores
 - 3.2 La preparación del equipo negociador para la negociación
 - 3.3 Seguimiento y reflexión sobre la ejecución del contrato colectivo vigente
 - 3.4 Autoexamen sobre el estado de las relaciones laborales
 - 3.5 Entender el contexto y entorno de la negociación colectiva
 - 3.6 Identificación de los intereses de las partes en la negociación colectiva de trabajo
 - 3.7 La definición de los criterios de éxito de la negociación colectiva
 - 3.8 La hoja de ruta estratégica para la negociación colectiva de trabajo

- 3.9 El mapa de riesgos de la negociación colectiva
 - 3.10 El plan de contingencias para la negociación colectiva
 - 3.11 El plan de comunicaciones para la negociación colectiva
 - 3.12 La sensibilización a los líderes y jefes de equipos de trabajo
 - 3.13 La denuncia del contrato colectivo vigente
 - 3.14 Acercamientos a las autoridades del trabajo
-
4. Las comunicaciones en la negociación colectiva de trabajo
 - 4.1 Los emisores de la comunicación en la negociación colectiva
 - 4.2 Los destinatarios de la comunicación durante la negociación colectiva de trabajo
 - 4.2.1 Las audiencias sindicales
 - 4.2.2 Las audiencias de la empresa
 - 4.3 El mensaje de la comunicación
 - 4.4. El plan de comunicaciones
 - 4.4.1 Objetivos a alcanzar
 - 4.4.2 El mensaje central
 - 4.4.3 Las audiencias destinatarias de las comunicaciones
 - 4.4.4 Los canales y medios para entregar los mensajes
 - 4.4.5 Roles y responsabilidades claras en el plan de comunicaciones
 5. El equipo de negociadores
 - 5.1 Características del buen negociador
 - 5.1.1 Integridad
 - 5.1.2 Escucha empática
 - 5.1.3 Visión estratégica
 - 5.1.4 Excelente comunicador
 - 5.1.5 Serenidad
 - 5.1.6 Creatividad
 - 5.1.7 Prudencia
 - 5.1.8 Empatía
 - 5.1.9 Pensamiento crítico y capacidad argumentativa
 - 5.1.10 Trabajo en equipo
 - 5.1.11 Eficiencia en el uso del tiempo
 - 5.1.12 Orden



6.1 Factores que inciden en el éxito de una negociación colectiva

PARTE III.

El desarrollo de la negociación colectiva de trabajo

7. El desarrollo de la negociación colectiva de trabajo

7.1 Primera fase: desde la presentación del pliego de peticiones por parte del sindicato, hasta el inicio de las conversaciones directas entre las partes

7.1.1 Lectura y clasificación del pliego de peticiones

7.1.2 Valoración económica del pliego de peticiones

7.1.3 Reuniones preliminares entre las partes

7.1.3.1 Reunión para acordar las condiciones logísticas y metodológicas de la negociación

7.1.3.2 Reunión para presentar a la organización

sindical o a los trabajadores la valoración económica del pliego de peticiones

7.1.4 Reuniones preliminares al interior de la empresa

7.1.5 La preparación de la respuesta integral al pliego de peticiones por parte de la empresa

7.2 Segunda fase: desde el inicio de la mesa de negociación hasta el cierre de la etapa de conversaciones directas

7.2.1 Crear y mantener un mapa de tiempo de las conversaciones directas

7.2.2 Contar con una agenda para cada sesión

7.2.3 Estudiar cada uno de los puntos del pliego

7.2.4 Levantar actas parciales durante las conversaciones directas entre las partes

7.2.5 Usar con acierto los recursos disponibles para los negociadores en la mesa

7.2.5.1 Reuniones premesa y posmesa

7.2.5.2 Pausas o recesos durante la sesión

7.2.5.3 Conformación de comisiones técnicas de expertos

7.2.5.4 Sesiones adicionales de negociación, más allá de lo acordado inicialmente

7.2.5.5 La prórroga de las conversaciones en la etapa de arreglo directo

7.2.5.6 Rotación de negociadores

7.2.5.7 Levantamiento de la mesa y ruptura de las conversaciones

7.3 Tercera fase: el cierre de las conversaciones directas

7.4 La gestión del desacuerdo, una oportunidad

8. Cuatro habilidades fundamentales en la mesa de negociaciones

8.1 Capacidad de escuchar

8.2 Agudeza para identificar los intereses de las partes

8.3 Creatividad e imaginación para generar opciones

8.4 Eficacia en la argumentación

PARTE IV.

La evaluación de la negociación colectiva de trabajo

9. La evaluación de la negociación colectiva de trabajo

9.1 El momento de la evaluación

9.2 Participantes en la evaluación

9.3 Algunas preguntas que pueden ser útiles para la evaluación de la negociación colectiva de trabajo

9.4 La documentación de la evaluación de la negociación colectiva

9.5 La socialización y aplicación de la evaluación

10. Los errores comunes en la negociación colectiva de trabajo

10.1 Errores en la conceptualización de la negociación colectiva de trabajo

10.2 Errores en la preparación de la negociación

10.3 Errores en la estrategia y en el desarrollo de la negociación

10.4 Fallas en la comunicación

10.5 Fallas de cálculo político

10.6 Fallas en la actitud de los negociadores en la mesa

PARTE V.

El futuro de la negociación colectiva de trabajo

11. El futuro de la negociación colectiva de trabajo en Colombia



Contacto:

LID EDITORIAL EN COLOMBIA

Carolina Giraldo

carolina.giraldo@lidbusinessmedia.com

Móvil: 314 4793374

María del Pilar Florez

pilar.florez@lidbusinessmedia.com

Móvil: 3173640854

Mery Rodríguez

mery.rodriguez@lidbusinessmedia.com

Móvil: 3024223783