



Nombre de alumnos: ALEXA LISSET RODAS
GOMEZ

Nombre del profesor: MERARI BORRALLAS VALDEZ

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

Materia: DERECHO COLECTIVO DEL TRABAJO

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7° CUATRIMESTRE EN DERECHO

Grupo: "C"

Frontera Comalapa , Chiapas a 15 de noviembre de 2020.

Los beneficios de la negociación colectiva

▪ Concepto:

Negociación colectiva se refiere a las **negociaciones** entre un empleador y un grupo de empleados para establecer condiciones de empleo. El resultado de este procedimiento es un convenio **colectivo**. En general, los sindicatos u otras organizaciones laborales representan a los empleados en la **negociación**.

La negociación colectiva se lleva a cabo sobre unos asuntos. Unos asuntos, a los que nosotros llamaos temas, que van desde convenir salarios, pasando por condiciones de empleo adecuadas, hasta temas de seguridad y coberturas en el trabajo. Entre los objetivos de la negociación colectiva se encuentran

▪ Negociación colectiva

La negociación colectiva se basa en la libertad sindical y la protección del derecho de los trabajadores y empleadores de establecer y afiliarse a organizaciones de su elección. Pero, ¿quiénes son las partes de la negociación colectiva? A primera vista, la identificación de las partes negociadoras puede parecer obvia

• partes de la negociación colectiva

Cuando en una misma empresa existan representantes sindicales y representantes de los trabajadores, será necesario adoptar medidas para garantizar que no haya conflictos entre el papel del sindicato

ejemplo para negociar y celebrar contratos colectivos, y el papel de los representantes de los trabajadores (Convenio sobre los representantes de los trabajadores, 1971 (núm. 135)).

▪ partes representativas

El reconocimiento de las organizaciones representativas de los empleadores y los trabajadores es fundamental para la promoción de la negociación colectiva. En este sentido, se distingue entre el derecho de los sindicatos y las organizaciones de empleadores de representar a sus miembros

ejemplo en la gestión de reclamaciones, y su reconocimiento como el representante en una negociación.

El reconocimiento ocurre cuando las partes aceptan y reconocen a una organización como representativa a los efectos de la negociación colectiva