



**Nombre de la alumna:** Melisa Jiménez Mendoza.

**Nombre de la profesora:** Lic. Merari Borrallas.

**Nombre del trabajo:** Cuadro sinóptico.

**Materia:** Derecho Colectivo del Trabajo.

**Grado:** Séptimo cuatrimestre.

**Grupo:** "C"

La negociación colectiva

“comprende todas las negociaciones que tienen lugar entre un empleador, un grupo de empleadores o una organización

o varias organizaciones de empleadores, por una parte, y una organización o varias organizaciones de trabajadores, por otra,

con el fin de: (a) fijar las condiciones de trabajo y empleo, o (b) regular las relaciones entre empleadores y trabajadores, o (c) regular las

relaciones entre empleadores o sus organizaciones y una organización o varias organizaciones de trabajadores.”

La negociación colectiva tiene que ver con las relaciones bipartitas (entre dos partes independientes). Las partes que intervienen en una negociación colectiva son: uno o más empleadores o una o más organizaciones de empleadores; y una o más organizaciones de trabajadores.

La negociación colectiva es un proceso de negociación. La negociación implica cualquier tipo de discusión, formal o informal, cuyo fin sea llegar a un acuerdo. Para que la negociación colectiva sea efectiva, es importante que se lleve a cabo de buena fe.

El objetivo de la negociación colectiva es la conclusión de un contrato colectivo. La OIT define los contratos colectivos como “todo acuerdo escrito relativo a las condiciones de trabajo y de empleo, celebrado entre un empleador, un grupo de empleadores o una o varias organizaciones de empleadores, por una parte, y, por otra, una o varias organizaciones representativas de trabajadores o, en ausencia de tales organizaciones, representantes de los trabajadores interesados, debidamente elegidos y autorizados por estos últimos, de acuerdo a la legislación nacional.”

Las partes pueden estar sujetas a la obligación general de llevar a cabo las negociaciones colectivas de buena fe, como en la República Unida de Tanzania. En Nueva Zelanda, el deber de buena fe apunala todo el proceso de negociación colectiva. En Canadá, tanto el código general del trabajo como algunas normativas laborales a nivel provincial incluyen la obligación general de negociar de buena fe y hacer todo lo posible para celebrar un acuerdo.

Si se desea que las negociaciones colectivas tengan sentido, las partes deben tener acceso a la información. Esto crea las condiciones adecuadas para que las partes presenten y examinen sus puntos de vista de una manera informada y refuerza las actitudes positivas en la mesa de negociación. Habida cuenta de que la negociación colectiva es un proceso de toma de decisiones, las partes necesitan información para poder decidir con conocimiento de causa. Al compartir la información una de las partes envía una señal clara de que reconoce la legitimidad de la otra como representante negociador, y que está actuando de buena fe.