

**BASSAM SARKIS**

\* MA en Relaciones Industriales, U. Laval

\* Investigador en Administración de Recursos Humanos

\* Asesor empresarial en ARH, negociación colectiva y relaciones industriales

**JORGE MERLANO**

\* Abogado de la Universidad de los Andes

\* Profesor universitario

\* Consultor empresarial en materia laboral

# ADMINISTRACION DE LOS CONFLICTOS LABORALES

La Negociación Colectiva en Colombia



**FONDO EDITORIAL**

## **CONTENIDO**

Prólogo .....	IX
Agradecimientos .....	XII

### **INTRODUCCION**

Las relaciones industriales: un sistema .....	1
La negociación colectiva: un subsistema .....	2
Enfoque del estudio .....	7
Notas .....	10

### **CAPITULO I**

#### **La negociación colectiva en Colombia: marco teórico y práctico**

Las relaciones industriales: un análisis sistematizado .....	11
A. ¿Qué ha sido la negociación colectiva? .....	13
1. Antecedentes y orígenes de la negociación colectiva . . .	13
2. La negociación colectiva y las normas de la OIT .....	16
3. Antecedentes en Colombia .....	18
4. Marco jurídico colombiano de la negociación colectiva .	19
B. ¿Qué es hoy la negociación colectiva? .....	23
C. ¿Qué debe ser la negociación colectiva? .....	24
1. Principales objetivos de la negociación colectiva .....	26
2. El modelo Dunlop y la negociación colectiva .....	28
Resumen .....	59

### **CAPITULO II**

#### **Aspectos legales de la negociación colectiva en Colombia**

A. El derecho de asociación y la contratación colectiva . . . .	61
B. Evolución legal de las relaciones colectivas de trabajo en Colombia .....	62
1. Ley 78 de 1919 .....	62
2. La Ley 21 de 1920 .....	64

3. Ley 83 de 1931 . . . . .	68
4. Decretos 1778 y 2350 de 1944 . . . . .	70
5. Ley 6 de 1945 . . . . .	71
6. Decretos 2663 y 3473 de 1950 . . . . .	75
7. Decreto 2351 de 1965 . . . . .	76
8. Decreto 939 de 1966 y Decreto 276 de 1971 . . . . .	77
9. La Ley 39 de 1985 . . . . .	79
Resumen . . . . .	84

**CAPITULO III**  
**Jurisprudencia sobre la negociación colectiva**

A. Acuerdos colectivos . . . . .	86
B. Arbitramento . . . . .	87
1. Posibilidad de creación de nuevas prestaciones . . . . .	87
2. Alcance del arbitramento . . . . .	88
3. Vigencia del arbitraje . . . . .	89
4. Retroactividad o no retroactividad del arbitraje . . . . .	90
5. Calidad legal del arbitramento . . . . .	91
6. Imposibilidad de los árbitros para variar las normas convencionales vigentes . . . . .	92
C. Ceses colectivos . . . . .	92
D. Conflictos colectivos . . . . .	93
E. Convención colectiva . . . . .	94
1. Personal beneficiado por la convención . . . . .	94
2. Cláusulas normativas y obligaciones . . . . .	95
3. Diferencias entre la convención colectiva y el contrato sindical . . . . .	95
4. Elementos para la validez de la convención colectiva . . . . .	95
5. Alcance de la convención . . . . .	96
6. Convención colectiva y pacto colectivo . . . . .	96
7. De las etapas de la negociación . . . . .	97
8. Protección a los trabajadores durante la negociación . . . . .	97
9. Los plazos de la negociación colectiva . . . . .	98
F. Denuncia de la convención colectiva . . . . .	98
G. El fuero sindical . . . . .	99
H. Huelga . . . . .	100
1. Naturaleza legal de la huelga . . . . .	100
2. Huelga en servicios públicos . . . . .	100

I. Sindicatos . . . . .	100
1. Formación y disolución . . . . .	100
2. Libertad de expresión . . . . .	101
3. Permisos sindicales . . . . .	101

**CAPITULO IV**  
**Técnicas de negociación colectiva**

A. Introducción . . . . .	103
B. La negociación colectiva y los procedimientos . . . . .	104
1. La etapa preconvenacional . . . . .	104
2. La etapa convencional. La negociación . . . . .	136
3. La etapa posconvenacional. La auditoría de la convención . . . . .	146

**CAPITULO V**  
**Modelo matemático - financiero para la cuantificación de los  
costos laborales con la ayuda del computador**

A. Primera fase: el costo salarial . . . . .	149
B. Costo prestacional . . . . .	151
C. Costos directos de mano de obra . . . . .	153
D. Costos sin efecto prestacional . . . . .	154
E. Costos ocultos . . . . .	154
F. La cuantificación de un pliego: una suma de sorpresas . . . . .	155
1. Aumento salarial del 35% . . . . .	156
2. El aumento en las prestaciones de lo solicitado y el fenómeno de cascada . . . . .	158
3. Costos sin efecto prestacional . . . . .	161
4. Costos directos de la mano de obra . . . . .	162
5. Costos ocultos . . . . .	162
G. El modelo y sus problemas. Algunas recomendaciones . . . . .	164

**CAPITULO VI**  
**Hacia dónde va el sistema de negociación colectiva en Colombia**

A. Introducción . . . . .	168
B. El entorno y los actores: la necesidad de una reflexión . . . . .	169
1. El entorno . . . . .	169
2. El análisis del entorno según el punto de vista de los actores. . . . .	170

3. Respuestas al cuestionario . . . . .	171
4. Resumen de la evaluación del sistema de la negociación colectiva en Colombia (José Corredor) . . . . .	188
C. El replanteamiento de las interacciones . . . . .	192
1. Principales puntos álgidos a debatir . . . . .	192
2. Replanteamiento del proceso de la negociación colectiva en Colombia . . . . .	193

**ANEXOS**

Caso 1. Análisis retrospectivo de las negociaciones colectivas en la empresa A entre 1970 - 1990 . . . . .	210
Caso 2. Análisis retrospectivo de las negociaciones colectivas en la empresa B entre 1970 - 1990 . . . . .	225
Bibliografía . . . . .	232