

**UNIVERSIDAD INTERAMERICANA DE PUERTO RICO
RECINTO METROPOLITANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE GERENCIA
PROGRAMA GRADUADO RELACIONES LABORALES**

PRONTUARIO

I. INFORMACIÓN GENERAL

Título del Curso	: Negociación Colectiva en los Sectores Público y Privado
Código y Número	: LARE 5010
Créditos	: Tres (3) créditos
Término Académico	:
Profesor	:
Horas de Oficina	:
Teléfono de la Oficina	:
Correo Electrónico	:

II. DESCRIPCIÓN	: Teoría y técnica en la negociación en el sector público y privado. Se analizan los aspectos sustantivos y de procedimiento de la negociación, el contenido y la administración del convenio y la legislación que reglamenta las relaciones laborales.
------------------------	---

III. OBJETIVOS

Se espera que al finalizar el curso, el estudiante pueda:

1. Evaluar los aspectos sustantivos de la negociación colectiva.
2. Analizar los procedimientos involucrados en la negociación colectiva.
3. Analizar el contenido y la administración de convenios colectivos.
4. Evaluar la legislación que reglamenta la negociación colectiva en el sector público y privado.
5. Analizar conceptos y fundamentos propios de la negociación colectiva.
6. Evaluar la jurisdicción de las diferentes leyes en los procesos de negociación colectiva.

IV. CONTENIDO TEMÁTICO

- A. Trasfondo del surgimiento de la negociación colectiva en el sector público y privado.
 - 1. Definición de conceptos y marco conceptual
 - a. Negociación colectiva
 - b. Patrono
 - c. Unión y representante sindical
 - d. Convenio colectivo
 - e. Cláusula
 - 2. Marco legal de la negociación colectiva
 - a. Derechos Constitucionales
 - b. Marco legal de la negociación colectiva en Corporaciones Públicas que funcionan como negocio privado
 - c. Marco legal de la negociación colectiva en Agencias Tradicionales de Gobierno
 - d. Marco legal de la negociación colectiva en empresas privadas en Puerto Rico
 - e. Carta de derechos de los empleados miembros de una organización laboral
- B. Diferencias básicas entre el sector público y el sector privado para fines de negociación colectiva
 - 1. Objetivos
 - 2. Forma de ejercer poder sobre los empleados
 - 3. Huelgas o conflictos y sus consecuencias
 - 4. Capacidad o autoridad para negociar
 - 5. Unidad apropiada de negociación
 - 6. Alcance y contenido de la negociación
- C. Filosofías y modelos sindicales
 - 1. Sindicalismo como socio de la empresa
 - 2. Sindicalismo para ganar el poder
 - 3. Sindicalismo para promover la acción política revolucionaria
 - 4. Modelo Adversativo o Tradicional
 - 5. Modelo Cooperativo o Participativo
 - 6. Negociación Globalizada
- D. Factores que dan origen a la negociación colectiva

1. Intereses naturales de los patronos y de los trabajadores
 - a. Los patronos
 - b. Los sindicatos
 - c. Los choques de intereses
 2. Necesidad de entablar negociaciones
 - a. Condiciones necesarias para el éxito de las negociaciones
 - b. Clima político favorable
 - c. Libertad sindical
 - d. Estabilidad de las organizaciones laborales
- E. Representantes exclusivos
1. Certificación de representantes
 2. Reconocimiento voluntario
- F. Obligación de negociar
1. Negociación de buena fe y/o mala fe
 2. Factores determinantes para la negociación de buena fe
 3. Poder de negociación o de regateo (Bargaining Power)
- G. Comportamiento y actitud de las partes hacia la negociación
1. Conducta de las partes
 2. Modificación de conducta a través de la negociación
 3. Relaciones constructivas
- H. Contenido de la negociación
1. Áreas generales de la negociación
 2. Mantenimiento del sindicato
 3. Protección del contrato
 4. Protección de los trabajadores individuales
 5. Área económica fundamental
 6. Derechos y prerrogativas del patrono
 7. Área de goce de sueldo durante tiempo de recreo o descanso
 8. Área de seguro social y bienestar (beneficios marginales)
- I. Áreas mandatorias de negociación bajo la Ley Taft-Hartley
1. Salarios
 2. Tipos de paga
 3. Horarios

4. Condiciones de trabajo
 5. Otras
- J. Áreas prohibidas de negociación bajo la Ley Taft-Hartley
1. Taller cerrado
 2. Boicot secundario
 3. Hot Cargo
- K. Surgimiento de estancamientos (Impasse) y cambios unilaterales
1. Formas de solucionar estancamientos
- L. Clasificación de cláusulas
1. Cláusulas que expresan garantías de existencia en funciones para el patrono y la unión
 - a. Cláusulas de prerrogativas gerenciales
 - b. Cláusulas de seguridad sindical
- LL. Preparación de la negociación
1. Planeación
 - a. Análisis y recolección de datos económicos y de personal adecuado
 - b. Características que deben tener los negociadores
 - c. Designación del comité negociador
 - d. Anticipación y formulación de propuestas
 - e. Fijación de metas y objetivos
 - f. Desarrollo de posiciones y estrategias
 - g. Notificaciones
- Ñ. Etapas de las relaciones obrero patronales durante la negociación
1. Renuncia
 2. Aceptación bajo protesta
 3. Aceptación
 4. Cooperación y respeto mutuo
- O. Procedimiento acordado para regir las negociaciones
1. Sitio o lugar de reunión
 2. Autoridad de las partes
 3. Calendario

4. Reglas de juego
5. Procedimiento o reglas a seguir
6. Récords
7. Caucus
8. Formas o maneras de proceder en la aprobación de cláusulas
9. Ratificación de convenios
10. El derecho a información relevante

P. Administración del convenio colectivo y laboratorio práctico

1. Cumplimiento y administración del convenio
2. Procedimiento de quejas y agravios
3. Arbitraje
4. Recursos judiciales
5. Acciones disciplinarias
6. Daños y perjuicios
7. Rescisión de contrato

Q. Preparación de una negociación colectiva en la Sala de Clase

1. Negociación y confección de un convenio colectivo

V. ACTIVIDADES

1. Análisis crítico según las instrucciones recibidas de la profesora.
2. Taller de negociación colectiva en vivo en la sala de clases. Los estudiantes montan una negociación para ser evaluada por la profesora.
3. Examen final: Ejercicio de análisis de una situación de hechos para aplicar conocimientos y destrezas aprendidas en el curso.
4. Conferencias y discusiones en la sala de clases.

VI. EVALUACIÓN

	Puntuación	% de la Nota Final
Análisis crítico	100	30
Taller de negociación	100	35
Examen final	100	35
Total	300	100

VII. NOTAS ESPECIALES

A. Servicios Auxiliares o Necesidades Especiales

Todo estudiante que requiera servicios auxiliares o asistencia especial, deberá solicitar los mismos al inicio del curso o tan pronto como adquiera conocimiento de que los necesita, a través del registro correspondiente en la Oficina del Coordinador de Servicios a los Estudiantes con Impedimentos, ubicada en el Programa de Orientación Universitaria.

B. Honradez, Fraude y Plagio

La falta de honradez, fraude, plagio y cualquier otro comportamiento inadecuado con relación a la labor académica constituyen infracciones mayores sancionadas por el Reglamento General de Estudiantes. Las infracciones mayores, según dispone el Reglamento General de Estudiantes, pueden tener como consecuencia la suspensión de la Universidad por un tiempo definido mayor de un año o la expulsión permanente de la Universidad, entre otras sanciones.

C. Uso de dispositivos electrónicos

Se desactivarán los teléfonos celulares y cualquier otro dispositivo electrónico que pudiese interrumpir los procesos de enseñanza y aprendizaje o alterar el ambiente conducente a la excelencia académica. Las situaciones apremiantes serán atendidas, según corresponda. Se prohíbe el manejo de dispositivos electrónicos que permitan acceder, almacenar o enviar datos durante evaluaciones o exámenes.

VIII. RECURSOS EDUCATIVOS

Libro (s): No se recomienda libro de texto. Sin embargo, estudiantes que no vienen del bachillerato en Relaciones Laborales o no han tomado cursos de relaciones laborales se recomienda:

Lecturas suplementarias

Carrel, Michael R. And Heavin, Christina (2012). Labor Relations and Collective Bargaining: Private and Public Sector. 10th Edition. Prentice Hall.

Recursos Audiovisuales: (A discreción de la profesora)

Recursos Electrónicos

CAI.INTER.EDU

LexJuris de Puerto Rico <http://www.lexjuris.com>

National Labor Relation Board <http://www.nlr.gov/>

La Red Obrera <http://www.labournet.Org.uk/Spanish/>

Publicaciones JTS www.pub-jts.com

IX. BIBLIOGRAFÍA

Leyes

Constitución del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, 1952

Ley Núm. 130 de 8 de mayo de 1945, según enmendada.

Ley Núm. 45 de 26 de enero de 1998, según enmendada, por Ley Núm. 96 de 7 agosto de 2001, según enmendada

Ley Taft-Hartley de 1947, según enmendada

Revistas

HR Focus

Industrial and Labor Relation Review

International Labor Review

Negotiation Journal

Review of Public Personnel Administration

The Labor Lawyer

Recursos Audiovisuales (A discreción de la Profesora)

Recursos Electrónicos

http://www.pon.harvard.edu/news/2003/pon_iwer.php3

<http://bargaining2005.org/bkgr/bkgr.html>

<http://www.negotiarormagazine.com>

<http://www.degerencia.com>

Rev. 02/2009; 03/2009; 11/2009; 11/2010; 02/2011; 08/2011; 11/2012; 11/2014;
12/2015