

Gerencia de los procesos de Negociación Laboral Colectiva

Por:

Juan Carlos Pérez Pérez

Henry Higuera Quiroz

El término negociación, siempre se ha visto relacionado en nuestro medio empresarial con lo jurídico y lo relativo a las motivaciones modelos que se desarrollan en un proceso de éstos a nivel organizacional.

Sin embargo, investigaciones y experiencias recientes, nos demuestran que los proceso de negociación deben ir de la mano con la estrategia general de la organización, desarrollando así un proceso integral donde se combinen tres aspectos fundamentales: Teoría de la Negociación, Aspectos Legales y Gestión Gerencial.

Se trasciende entonces así, los interrogantes tradicionales de ¿Cómo se negocia?, ¿Cuáles son los aspectos legales de la transmisión de los conflictos de trabajo? y se pasa a resolver un interrogante mucho más amplio: ¿Cómo realizar la gestión gerencial del proceso de negociación laboral colectiva?

Nuestro punto de partida y de convencimiento entonces, es el de concebir la negociación como un proceso susceptible de un manejo sistemático e integral. Investigaciones recientes como la presentada por la Dra. María Elena Álzate Castañeda, "La gestión gerencial de los Procesos de Negociación Laboral Colectiva", respaldada por la Asociación Colombiana de Relaciones de Trabajo - ASCORT-, así lo demuestra, permitiendo llenar un vacío teórico que existe en este sentido.

Si partimos de la definición de la Organización Internacional del Trabajo - O.I.T.-, sobre Negociación colectiva como un "Proceso de adopción a decisiones, cuyo propósito primordial es llegar a convenir un conjunto de normas que rijan las cuestiones de fondo y de procedimiento de la relación de empleo, al igual que las relaciones entre las partes en la negociación", podemos decir entonces, que la Negociación Laboral Colectiva debe ser entendida como un proceso permanente, no un evento que se realiza periódicamente.

El carácter multidisciplinario que exige procesos de negociación en cuanto debe tratarse a la luz de las distintas disciplinas, como la Política, Economía, la Sociología, el Derecho, Administración, exige entonces la conformación de un equipo de trabajo permanente para su ejecución el cual debe ser coordinado y orientado. Paralelamente, los procesos en cuestión de prácticas innovadoras por excelencia, en la medida en que conducen a nuevas soluciones en relación con los conflictos laborales y las condiciones de trabajo de los miembros de la organización.

Todo lo anterior nos permite darle al proceso de negociación laboral colectivo, un tratamiento de proyecto que es una "realidad empresarial con capacidad de cristalización de planes, programa políticas. Es una entidad temporal, singular dependiente tanto de la organización que le da origen, como del medio que la rodea, altamente flexible y con una capacidad natural de innovación, debido a las condiciones bajo las cuales se ejecuta: Trabajo multidisciplinario en equipo". Valencia R., Carlos Alberto.

Podemos entonces como aporte importante plantear que los instrumentos gerenciales diseñados para el manejo del proyecto, a través de las funciones de planeación, dirección, organización y control, pueden constituir la metodología sistemática y formal que requiere la gestión de los procesos de negociación laboral colectiva.

Se hace imprescindible que las organizaciones manejen sus procesos de negociación a un nivel estratégico, donde el plan de proceso de negociación sea una concreción de los objetivos del plan estratégico de la organización, e igualmente, que los objetivos y estrategias generales que se definan para dicho proceso, se fundamenten en un diagnóstico de la situación del medio y de la empresa. Herramientas y metodologías como la Gerencia de Proyectos y Planeación Estratégica, nos permiten acercarnos cada día más a esa Visión Gerencial que se debe tener en estos procesos. La comunicación, como esa gran estrategia a nivel general, nos permite con sus diferentes procesos y técnicas, acercarnos a un manejo mas concertado y dinámico, mermando así la tensión y

rigidez que normalmente distinguen estas actividades al interior de la organización.

Proceso de negociación laboral colectiva realidad empresarial con capacidad de cristalización de planes, programas y políticas.