



Título: NEGOCIACIÓN COLECTIVA
Codificación del curso: ADPU 6268
Horas crédito: 3
Pre-requisito: Cursos Medulares

Descripción del curso

Trasfondo histórico de las relaciones laborales. La negociación colectiva y su función en la sociedad moderna. Principios y prácticas generales de la negociación colectiva en el sector público. La política pública y el contexto legal. Problemas de la negociación colectiva en el sector público. El contexto del convenio, las etapas y estrategias patronales y sindicales de la negociación. Discusión y administración del convenio: su interpretación, ejecución y solución de quejas y agravios. Arbitraje. Los conflictos laborales: su prevención y solución.

Objetivos

- ▶ Familiarizar a los estudiantes con los conflictos laborales, su prevención y solución a través de la práctica de la negociación colectiva en nuestro sistema de relaciones laborales en el sector público.
- ▶ Lograr que los estudiantes se familiaricen con la política pública y el contexto legal que rige la práctica de la negociación.
- ▶ Introducir a los estudiantes en el proceso, los principios básicos, las prácticas generales y los problemas de la negociación colectiva.
- ▶ Luego de concluido el curso, los estudiantes deben conocer aspectos sobre: el diseño de propuestas de negociación, el contenido del convenio, las etapas de la negociación y las estrategias patronales y sindicales durante el proceso.
- ▶ Los estudiantes deben conocer los pormenores de la administración del convenio, su interpretación, su ejecución, y el funcionamiento del procedimiento de quejas y agravios.

- ▶ Los estudiantes comprenderán los conceptos básicos de la práctica de la mediación, la conciliación y el arbitraje.

Bosquejo de contenido y distribución del tiempo

Introducción (semana 1, 3 horas)

Modelos de Organización Sindical en Puerto Rico (semana 2, 3 horas)

Teorías, Teóricos y Modelos de Negociación Colectiva (semana 3, 3 horas)

Fundamentos Legales de Negociar Colectivamente I (Ley 45 de 1998; Ley 96, 2001) (semana 4, 3 horas)

Fundamentos Legales de Negociar Colectivamente II Ley 130, 1945; Ley 134 de 1960; Ley 139 de 1961...) (semana 5, 3 horas)

El Conflicto en Negociación Colectiva (semana 6, 3 horas)

El arte de negociar (semana 7, 3 horas)

¿Cómo negociamos los puertorriqueños? (semana 8, 3 horas)

Examen parcial (semana 9, 3 horas)

El Proceso de Negociación (semana 10, 3 horas)

Estructura del Convenio Colectivo (semana 11, 3 horas)

Administración del convenio (semana 12, 3 horas)

Mediación, Conciliación y Arbitraje (semana 13, 3 horas)

Estrategias y Tácticas I (semana 14, 3 horas)

Estrategias y Tácticas II (semana 15, 3 horas)

Examen final (semana 16, 3 horas)

Estrategias Instruccionales

Se utilizarán los métodos socráticos de discusión, el método de conferencia, la discusión en grupo y la evaluación de casos tipo seminario.

Recursos de aprendizaje mínimos disponibles o requeridos

Todas las clases están desarrolladas en Power Point. Es necesario el uso de la computadora y un proyector infocus. También contar con un atril.

Centro Académico de Cómputos de la Facultad de Ciencias Sociales –
www.rrp.upr.edu/caccs/

Estrategias de Evaluación

A. Sistema de calificación

100-90	A
89-80	B
79-70	C
69-60	D
59 O MENOS	F

B. Criterios de evaluación

Examen parcial	30%
Examen final	40%
Exámenes de Prueba	15%
Asistencia a clase	5%
Participación informada en clase	<u>10%</u>
Total	100%

Notas:

1. De ser necesario, se realizará una evaluación diferenciada a estudiantes con necesidades especiales.
2. De acuerdo con la Ley 51 del 7 de junio de 1996 (**Ley de Servicios Educativos Integrales para Personas con Impedimentos**) los estudiantes que reciban servicios de *Rehabilitación Vocacional* deben comunicarse con el profesor al inicio del semestre para planificar el acomodo razonable y equipo asistivo necesario conforme a las recomendaciones de la Oficina de Asuntos para las Personas con Impedimento (OAPI) del Decanato de Estudiantes. También aquellos estudiantes con necesidades especiales que requieren de algún tipo de asistencia o acomodo deben comunicarse con el profesor.

Bibliografía

- Carlos Alá Santiago. **Negociación Colectiva y Reingeniería Universitaria.** San Juan: First Publishing, 1998.
- Ebenecer López Puyol. **El ABC del movimiento obrero,** Puerto Rico: Instituto Técnico Sindical, Inc., 2002.
- Francesc Beltri. **Aprender a Negociar.** Barcelona: Paidos, 2000.
- G. Nicholas Hetrman et. al. **Legal Counseling and Negatiating: A Practical Approach.** New Jersey: Lexis Nexis, 2001.
- Gervasio L. García y AG Quintero Rivera, **Desafío y solidaridad: breve historia del movimiento obrero puertorriqueño,** Puerto Rico: Ediciones Huracán, 1986.
- Howard Rafia. **The Art and Science of Negatiations.** Boston: Harvard University Press. 1982 (Clásico)
- Joan Mulholland. **El Lenguaje de la Negociación: Manual de Estrategias Prácticas para Mejorar la Comunicación.** España: Gedisa, 2003.
- Kimberlee K. Kovack. **Mediation: Principles and Practice.** Third Edition, New york: Thomson and West, 2004.
- Mark K. Schoenfield y Rick M. Schoenfield. **Legal Negotiations: Getting Maximum Results.** New York: McGraw-Hill. 2003
- Michael R. Carrell y Christina Heavri. **Labor Relations and Collective Bargaining: Cases, Practice, and Law.** New York, Prentice Hall, 2006
- Phyllis Beck KriteK. **La negociación en una mesa desapareja: Un abordaje práctico para trabajar con las diferencias y la diversidad.** Buenos Aires: Granica, 1998.
- Roger Fisher and Willian Ury. **Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In.** New York: Houghton Mifflin Co., 1991. (Clásico)
- William L. Sharp. **Winning at Collective Bargaining: Strategies Everyone Can Live With.** New York: Scarecrow Press. 2003.

X. M. Frascogna Jr. y H. Lee Hetherington. **The Lawyer's Guide to Negotiations: A Strategic Approach to Better Contracts and Settlements.** Chicago: ABA Publishing. 2001.