COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Trabajo

La Negociación Colectiva en Colombia: ámbito nacional e internacional

María Clara Jaramillo

Bogotá, diciembre de 2023

Objetivos y componentes de la intervención

Objetivo General:

Abordar el proceso de negociación colectiva en el sector público, desde tres perspectivas: El ámbito legal y sus posibles reformas, las normas nacionales e internacionales que regulan el cumplimiento o incumplimiento de los acuerdos sindicales, y las prácticas necesarias para desarrollar competencias y capacidades para la negociación colectiva.

Decreto 160 de 2014

Reflexionar sobre el alcance del Decreto 160 de 2014 y sus posibles reformas.

. Incumplimiento de los acuerdos sindicales

Abordar las causas, consecuencias y procedimientos para hacer frente a al incumplimiento de los acuerdos sindicales en el sector público.

Taller práctico de negociación colectiva

Desarrollar un taller práctico sobre negociación colectiva que incluya trabajo sobre rol del negociador, modalidades y técnicas de negociación.

Soporte teórico

Tres ideas centrales constituyen los pilares de la propuesta de valor:

El “conflicto”, que suele tener una connotación social negativa, es una expresión de la diversidad y por ende es, en esencia, una de las más poderosas fuerzas que mueve las relaciones humanas. El conflicto es la constante, no la excepción.

Las relaciones constructivas no son aquellas exentas de disensos o conflictos, sino aquellas en las que las partes se reconocen mutuamente y, por lo tanto, son capaces de alcanzar acuerdos provechosos que favorecen sus intereses recíprocamente en el corto, mediano y largo plazo.

La negociación tiene una triple connotación. Por una parte, es un proceso que incorpora varias etapas; al mismo tiempo es una herramienta técnica que puede combinar múltiples estrategias y tácticas; finalmente, es también una competencia que necesitan desarrollar los actores para lograr establecer relaciones constructivas y duraderas.

Contenido de la propuesta

Componente 1: Regulaciones nacionales e internacionales de la negociación colectiva en el sector público en Colombia
3 horas
- Convenio 151 de la OIT de 1978.
- Decreto 160 de 2014
- Oportunidades de reforma legal, orientados a fortalecer la negociación colectiva en el sector público.

Componente 1: Incumplimiento de los acuerdos sindicales en el sector público
3 horas
- Mecanismos internacionales
- Mecanismos nacionales
- Control de convencionalidad
- Estudio de caso.

Contenido de la propuesta

Componente 3: Taller de Negociación
10 horas
- Rol de negociador
- Modalidades de negociación
- Los 7 elementos de la negociación
- Casos prácticos

Estructura y costo del taller

- 16 horas de trabajo, distribuidas en 2 sesiones.

Costo de la propuesta:

16 horas a $ 600.000 cada una, para un total de

$ 9.600.000 (Nueve millones seiscientos mil pesos, m/cte.

Nuestro equipo

María Clara Jaramillo: Doctora (*summa cum laude*) en Ciencia Política de la Universidad de Berna, Suiza; Master of Laws in Common Law Studies de Georgetown University Law Center, Washington, D.C. y Master of Arts in Education (Culture, Curriculum and Change) de University of North Carolina at Chapel Hill, EE.UU.; abogada y especialista en Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Javeriana. Ha realizado distintos cursos de negociación en Harvard Law School, Cambridge, EE:UU. Actualmente es profesora de planta del Departamento de Filosofía e Historia del Derecho de la Facultad de Ciencias Jurídicas de la Pontificia Universidad Javeriana. Se ha desempeñado como directora de la Carrera de Derecho en la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá, directora de la Academia Diplomática Augusto Ramírez Ocampo del Ministerio de Relaciones Exteriores, coordinadora regional de Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos para el Eje Cafetero del Ministerio de Justicia, profesora de pregrado y posgrado en varios programas en las universidades Pontificia Universidad Javeriana, sedes Bogotá y Cali, y Externado de Colombia. Ha realizado trabajos de investigación y consultoría para organismos internacionales como la OCDE, la Agencia Alemana para la Cooperación Internacional -GIZ, la Organización Internacional del Trabajo - OIT, la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura -UNESCO, la Secretaria General Iberoamericana –SEGIB y entidades nacionales de los sectores público y privado.

Mauricio Villegas
Coach de equipos de alta dirección y equipos de alto desempeño; experto en liderazgo generativo del Generative Leadership Institute en Colorado, USA; coach ontológico de Newfield Network de Chile; especializado en desarrollo de habilidades de negociación; consultor especializado en facilitación de procesos de diálogo, negociación y fortalecimiento institucional, con habilidad especial en coaching organizacional y procesos de Gerencia por Compromisos; Asociado de CIBERSALUD, Salud y Bienestar Digital. MBA- Politécnico de Cataluña – ADEN Business School; Docente del programa de Responsabilidad Social y Sostenibilidad de la Universidad Externado de Colombia; con más de 30 años de experiencia en cargos de alta dirección, en el sector empresarial, la actividad pública y ONGs; promotor y participe en la creación y desarrollo de ASOOCCIDENTE, asociación de empresas del corredor industrial de la calle 80 en Bogotá, con 100 empresas asociadas que cuentan con más de 18.000 empleados vinculados; promotor de FEDERESA, primera federación de asociaciones empresariales de la Sabana de Bogotá