

Héctor SANTOS AZUELA

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, *La negociación colectiva en América Latina* 222

portes y seguros, así como el establecimiento de reservas reguladoras, sistema éste elemental para el equilibrio del mercado internacional de productos básicos.

Una ausencia metodológica en el volumen que reseñamos tiene relación con la confusión conceptual que percibimos en la noción de materia prima y producto básico. Es decir, son sinónimos para estos efectos materias tan distintas como el café y el cobre. Creemos que habría que hacer un esfuerzo conceptual para tipificar cuándo usamos la expresión materia prima y cuándo debe usarse la expresión producto básico.

Pese a lo anterior, creemos que *Producers-Exporters Associations of Developing Countries* de Gonzalo Martner, es una obra precursora en la materia, bien fundamentada y con una bibliografía actualizada y pertinente, por lo que nos permitimos recomendarla ampliamente a los estudiosos del derecho económico internacional.

Jorge WITKER

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, *La negociación colectiva en América Latina*, Ginebra, 1979, 108 pp.

La publicación está inspirada en el documento que la OIT presentó en el Simposio sobre la promoción de la negociación colectiva de trabajo en América Latina, realizado en Caracas en septiembre y octubre de 1977. El estudio se restringe a las relaciones laborales del sector privado y de las empresas de los sectores público y descentralizado, sin pretender abarcar la situación de los trabajadores al servicio del Estado.

Se describe la proliferación de los regímenes totalitarios en América Latina, la difícil y cada vez más obstaculizada discusión colectiva de las condiciones de trabajo en las empresas o ramas industriales, así como la injerencia directa del Estado, que algunas veces disfrazada de un bien calculado tripartismo, monopoliza y determina la supuesta negociación colectiva de trabajo entre los factores de la producción. Mediante un análisis comparativo se elabora una estadística sobre el incremento de la celebración del contrato colectivo en diversos países latinoamericanos, concluyéndose que pese al gran número de problemas que obstruyen su desarrollo, la realidad presentada demuestra la expansión de esta figura, su vitalización y su reconocimiento como un mecanismo insustituible para regular las relaciones entre los grupos de trabajadores y patrones.

Pensamos que no puede afirmarse, de manera general, la existencia

y desarrollo del contrato colectivo en aquellos regímenes que al proscribir la libre discusión de las condiciones laborales, ya no sólo entre los factores de la producción sino por lo que respecta a los sindicatos de trabajadores, suprimen la vida democrática y desnaturalizan la esencia, contenido y objeto de la figura jurídica que nos ocupa. Por lo tanto, sólo puede explicarse la evolución del contrato colectivo en aquellos sistemas, desafortunadamente cada vez más excepcionales en nuestro continente, donde la determinación de las condiciones de trabajo sea consecuencia de la libre discusión y acuerdo de las organizaciones sindicales obreras.

Respecto al régimen jurídico de las negociaciones colectivas, el orden legal puede operar en dos sentidos: como reglamentación directa y exhaustiva de las condiciones de trabajo que haga inoperante la discusión sindical, o como un sistema que promueva y agilice el procedimiento de negociación, favoreciendo así su desarrollo.

Si bien es cierto que históricamente, la negociación colectiva puede llegar a celebrarse fuera de los marcos institucionales, la existencia de una legislación adecuada ha contribuido en gran medida a desarrollar esta figura, propiciando la discusión pacífica de las condiciones de trabajo y evitando, entre los factores de la producción, situaciones conflictivas o traumáticas.

En los sistemas legislativos latinoamericanos que regulan esta institución, se determinan la naturaleza y funciones de los sujetos que intervienen en las relaciones colectivas; la obligación de negociar y la de suscribir el convenio colectivo, que son cosas distintas; los lineamientos a que deberá sujetarse el procedimiento de negociación; los requisitos formales para la validez de los convenios, como la forma escrita o la exigencia de su depósito o registro, así como el contenido, alcance y duración de los convenios, y en su caso los procedimientos para su denuncia o revisión.

El presente estudio consigna erróneamente, que en México los contratos colectivos deben ser depositados ante las autoridades judiciales, carácter del que adolecen las juntas de conciliación y arbitraje.

En el informe presentado en la reunión de Montevideo en 1960 se señaló que la debilidad del movimiento sindical puede ser considerada como uno de los más graves obstáculos al desarrollo de las negociaciones colectivas en muchos países latinoamericanos.

En relación con los sujetos que pueden intervenir en la celebración de las negociaciones colectivas, analiza los diferentes tipos de organización profesional adoptados por los sindicatos latinoamericanos; los procedimientos para otorgar a aquéllos personalidad jurídica, y la trascendencia, en dichas negociaciones, de los sindicatos patronales. A este

respecto la exposición resulta un tanto confusa, puesto que no se diferencia la situación del contrato colectivo ordinario de la del contrato-ley .

Se resalta también que, a efecto de promover la negociación colectiva en algunos países latinoamericanos de limitada vida sindical, fue permitido que en diversos casos se negociaran los convenios colectivos por grupos de trabajadores que no estaban sindicalizados. Se estudian las principales características de los procedimientos para la negociación colectiva que se practican en los sistemas de Latinoamérica y se analizan el ámbito de aplicación y la eficacia de las convenciones sindicales.

Del análisis comparativo de las convenciones colectivas se advirtió que se regulan diferentes categorías de estipulaciones: cláusulas introductorias, de carácter normativo, de naturaleza contractual, programáticas y ocasionales o transitorias. Se aclara que en la mayoría de los países se distinguen las cláusulas obligatorias, que deben aparecer en todos los contratos colectivos (como la fecha y lugar de la celebración, la duración, la prórroga, el nombre de las partes y forma de las renunciaciones), de las cláusulas facultativas que las partes convienen libremente.

El contenido de los contratos colectivos está determinado por diferentes factores, tales como el tipo de materias que el ordenamiento jurídico autoriza para ser negociadas en forma colectiva; la capacidad, fuerza y experiencia de las organizaciones sindicales; las dimensiones e importancia de la empresa; la ideología o tendencia social de su directiva y la naturaleza misma del procedimiento de contratación utilizado, factores que presentan aspectos muy variados en los diferentes ordenamientos latinoamericanos.

La duración de los convenios colectivos cuya importancia se acentúa con la oscilación inflacionaria de inmediata repercusión en los salarios, varía considerablemente en los diversos ordenamientos; desde plazos muy breves, de unos cuantos meses, hasta términos muy amplios que comprenden varios años. La tendencia que se va imponiendo consiste en el respeto de las condiciones del contrato por términos razonables de permanencia, revisándose tan sólo los salarios en periodos reducidos.

Se contempla finalmente, el procedimiento de las negociaciones colectivas dentro de las empresas pertenecientes a los sectores público y nacionalizado.

Se analizan los procedimientos de composición de los conflictos colectivos que se pueden presentar como consecuencia o con motivo de la realización de las negociaciones sindicales, destacando la conciliación y arbitraje potestativo y el arbitraje obligatorio.

El trabajo se adiciona con un estudio realizado por John G. Simmons sobre las tendencias de la contratación colectiva en Venezuela. Dicho

estudio se inicia con la descripción histórica del marco teórico-legal a través del cual se ha desarrollado la convención colectiva de trabajo en ese país.

Posteriormente, acudiendo a la estadística, reseña la evolución cuantitativa de los convenios colectivos durante el periodo 1936-1975, indicando el número de convenios suscritos durante los diversos regímenes presidenciales; los convenios celebrados en las diferentes entidades federativas del país y los firmados en las ramas económicas, así como los convenios colectivos de trabajo vigentes. Menciona también las convenciones colectivas concertadas bajo la acción sindical y fuera de ella.

Con la pretensión de presentar una visión integral de este instrumento, el autor explica la evolución cualitativa o de esencia de las convenciones colectivas en Venezuela durante el periodo mencionado (1936-75), atendiendo preponderantemente al contenido. Contempla, también, la evolución de esta figura como instrumento de participación social de los trabajadores en la distribución y disfrute de la riqueza nacional.

La presente publicación incluye, también, el informe de las deliberaciones del simposio sobre la promoción de la negociación colectiva en América Latina, celebrado con el propósito de favorecer el intercambio de opiniones, información y experiencias actuales y de poder determinar las tendencias y dificultades que afronta la negociación colectiva dentro de nuestro continente.

Se hace la observación de que si la negociación colectiva, en términos generales, está reconocida por las legislaciones de todos los países de Latinoamérica, contando en varios de ellos con jerarquía constitucional, no en todos se practica con la misma intimidad, advirtiéndose, no obstante, un proceso de expansión uniforme.

Si entre la ley y la negociación se advierten diferencias, en tanto que la primera tiene carácter permanente y general y la última pretende adecuar las transformaciones tecnológicas y circunstancias específicas de las empresas o industrias, no necesariamente resultan antagónicas. Antes, se complementan: la Ley por su carácter evidentemente constructivo, la negociación colectiva como instrumento de progreso social. La propia legislación además de establecer las condiciones mínimas de trabajo, determina el marco para la realización de las negociaciones colectivas.

Precisa fortalecer la obligatoriedad de las negociaciones colectivas por lo que respecta a las empresas, complementada con un sistema punitivo y de medidas tutelares de los trabajadores, para que puedan promover fácilmente, mediante estas convenciones, sus intereses profesionales.

Se analiza también en este documento, la naturaleza de los sujetos

que pueden intervenir en las negociaciones colectivas, cuestionándose las excelencias de la pluralidad o unicidad sindical de los trabajadores. La mayoría de las representaciones participantes estuvieron de acuerdo en que las coaliciones de trabajadores no sindicalizados sólo deberían tener derecho a intervenir en las negociaciones cuando no existieran en ese sector organizaciones sindicales.

Al igual que el estudio central de esta reseña, el documento en cuestión considera los diferentes niveles en que la negociación colectiva puede realizarse, su procedimiento, su contenido, los lineamientos generales de la negociación colectiva en los sectores público y nacionalizado, así como el examen de la negociación sindical ante el desarrollo social y económico.

Revisado en sus diversos aspectos, se trata de un trabajo de divulgación que no pretende profundizar en los conceptos técnico-jurídicos de la negociación colectiva de trabajo.

HÉCTOR SANTOS AZUELA

STONE, Julius, *El derecho y las ciencias sociales*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, 187 pp.

En una sintética presentación de este valioso libro, la editorial expresa que las relaciones entre el derecho y las ciencias sociales tienen una larga historia, pero es hasta la primera mitad del presente siglo cuando se convierten en una de las preocupaciones centrales de la ciencia jurídica. El problema que ese reconocimiento significó para los especialistas derivaba de la recíproca influencia que han mantenido y mantienen el orden legal y el orden social. Julius Stone documenta las diversas corrientes de pensamiento (la jurisprudencia sociológica es el mejor ejemplo), sistematiza sus propias aportaciones y propone, además, algunas categorías "que plausiblemente pueden finiquitar la polémica", de modo tal que el derecho atienda de cerca los movimientos de la sociedad, a la vez que los estudiosos de las ciencias sociales interesados en el asunto tomen en cuenta los enfoques jurídicos.

Los tiempos cambiaban. Alboreaba una nueva centuria. La atención se dirigía en forma creciente a los efectos de la ley sobre el complejo de actitudes humanas, de comportamiento, de organización del medio, de habilidad y de los poderes relacionados con el mantenimiento de sociedades determinadas, o tipos de sociedades; y, a la inversa, a los efectos de éstas sobre el orden legal específico.