

Índice

PRÓLOGO	11
PRESENTACIÓN	15
INTRODUCCIÓN: ENTORNO DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA	19

Parte I

TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

I. EL CONFLICTO SINDICAL	25
1.1. Realidad y leyenda	26
1.2. Singularidades de la negociación colectiva	30
1.3. Influencia del sistema legal en la negociación colectiva	33
1.4. Los sindicatos y la creación de valor	48
II. LA DINÁMICA DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA	51
2.1. Ritual y fases de la negociación colectiva	51
2.2. Los pasos del proceso negociador	53
2.3. Construcción del poder negociador: poder objetivo y poder subjetivo	61
2.4. Las VIAS de negociación, un proceso de análisis	68
2.5. Composición de los órganos negociadores	72
2.6. Una negociación colaborativa	74

Parte II
REALIDAD DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

1. DUMMET: EL PRECIO DE LA PAZ SOCIAL	79
2. NAVEGACIÓN AÉREA: ¿ES SIEMPRE BUENO NEGOCIAR?	111
3. VOLKSWAGEN PAMPLONA: EL PAPEL DE LOS ACTORES	133
4. AVIANCA: CAMBIAR LAS REGLAS DEL JUEGO, DE LA COLECTIVIDAD AL INDIVIDUO	167
5. BANESPA: LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CONFLICTO SINDICAL	219
6. METRO DE MADRID. LA NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR PÚBLICO	273