

siempre se encuentra presente en el mundo del trabajo. De donde la solución a la que se arriba, no deja de ser un mero *compromiso*, cuya eficacia y permanencia no puede compararse con la de los contratos (33).

En efecto, mientras que los contratos se fundan en el acuerdo de voluntades, en el *compromiso* que pone término a una negociación — aun cuando se explicita en un convenio colectivo e incluso en una ley—, no existe tal acuerdo, o si se quiere, el único acuerdo, está referido al cese de la confrontación, es decir, que no alcanza al fondo del asunto (34). Por tanto, es acertada la comparación que generalmente se hace de los acuerdos surgidos de la negociación, en el ámbito laboral, con los armisticios, más bien que con los tratados de paz.

19. La idea que el *compromiso* emergente de la negociación no supone un acuerdo de voluntades, deriva de la aceptación de la inmanencia del conflicto laboral, pero también de la forma en que se procesa, en función del conflicto concreto que se está tratando de resolver.

En efecto, los términos del *compromiso* son aceptados por las partes intervinientes respondiendo a supuestos que no incluyen lo que los filósofos griegos llamaban la *synkatáthesin*; esto es, la plena conformidad o aprobación, apta para servir como punto de partida del desarrollo de un discurso aceptable para ambos interlocutores.

Antes bien, la aparente conformidad con los términos del *compromiso*, se hace normalmente bajo ciertas reservas, expresadas o no, que, simples o combinadas, giran sobre los siguientes extremos: aceptación de la fórmula de solución del conflicto como mal menor o como alternativa menos dañosa, o aun inocua; aceptación de la fórmula, como una etapa en el camino hacia un resultado o un objetivo más radical o diferente, y aceptación o aparente conformidad, atri-

(33) Cfr. G. LYON-CAEN, op. cit., p. 241.

(34) Las anteriores consideraciones, no contradicen, como enseguida se verá, definiciones generalmente recibidas, como la de A. MARSH, aceptadas por R. BLANPAIN, que presentan a la *negociación c.s.e.* como un... "conjunto de tratativas de los representantes de los trabajadores y los empleadores, con el objeto de establecer términos mutuamente aceptables y condiciones de empleo" (*Comparative Labour Law and Industrial Relations*, 1ª ed., Kluwer, Deventer, 1982, p. 209). El *compromiso* se alcanza efectivamente cuando los términos son mutuamente aceptables, pero ello no equivale a la plena conformidad.

buyéndole a la
se efectos distri
yan (35).

20. El reco
promiso, result
como ley de
tades) (36), des
de interpretació
viamente, exclu
tes, que no tiene

Las conclu
tan válidas tant

(35) No parece
a todo aquel que ha
negociación laboral.

(36) Desde luego
sido puesta en duda
legislación laboral.
su validez, consider
uno de los contratos
en ese entendido, q
algunos países, quis
asalariados, invocan
parte de la más pro
principios del Dere
edictaron a su imagen
constante de la Cort
no era posible alegar
abogada por una refe
dar la rescisión de e
prometida, respecto d
A. Rousseau, 4ª ed. P
de su estudio sobre e
Corte de Casación it
Derecho privado la i
do que no puede com
que "para el Derecho
en determinado senti
positivo italiano", So
que se está sostenien
emergente de la nego
la libre expresión del
table existencia de r
excluyendo, al mismo