

# **Seminario Práctico de Negociación Colectiva**

## **Caso Práctico de Negociación Colectiva**

### **EMPRESA**

Usted es delegado Empresarial dentro del Sector Comercio, y fue elegido para negociar en la 9na Ronda de Consejos de Salarios representando a todas las empresas del Sector TIENDAS cuyo convenio colectivo venció el pasado 30º de junio 2021.

El Sector TIENDAS abarca a más de 10 mil empresas establecidas y 200 mil trabajadores.

Este año las expectativas de las empresas del sector no son muy buenas dado la disminución del crecimiento económico que atraviesa el País en estos momentos.

### **Situación durante la negociación anterior del 2019:**

En la Ronda pasada de negociación (Julio 2019) el País tuvo un crecimiento económico de un 4% anual, muy por encima del resto de los países de latinoamérica que registraron un crecimiento entre un 3-3,5% anual.

Dado ese buen pasar económico, se logró negociar un Convenio Colectivo con las siguientes particularidades:

- Plazo a 2 años
- Incremento real de salario de un 4% anual para todos los salarios mínimos del sector
- Incremento de un 3% anual para los salarios por encima del mínimo (sobrelaudados).

En materia de otros beneficios, el Sindicato consiguió negociar:

- licencia por estudio adicional de 2 días al estipulado legalmente
- licencia especial de 5 días hábiles sin goce de sueldo para víctimas de violencia doméstica
- quebranto de caja por \$ 400 mensuales para cajeros

- prima por nocturnidad equivalente a un 20% de la remuneración del trabajador que cumpla horario nocturno
- uniforme anual abonado por la empresa consistente en 2 camisas, 2 pantalones, siendo obligatorio su uso.

### **Lo que se espera para la negociación del 2021**

Las empresas se han preparado para esta negociación, realizando consultas a todas las Tiendas del sector para conocer sus reales expectativas.

Los resultados de la consulta son los siguientes:

#### **En cuanto a los salarios mínimos y sobrelaudos:**

El objetivo es mantener o bajar el porcentaje de incremento que se venía otorgando porque la situación económica del Sector empeoró y sería insostenible para las empresas soportar un costo salarial mayor a la negociada en el convenio anterior del 2019.

#### **En cuanto a beneficios a conceder:**

Respecto a los beneficios a conceder, no hay problemas en mantener los mismos beneficios que ya fueron acordados en la negociación del 2019.

Si el Sindicato plantea mejorar los beneficios ya concedidos u obtener otros tipos de beneficios extras, hay que optar por negociar los que tengan menor peso e incidencia en los costos salariales de la empresa.

De manera extraoficial, se tiene conocimiento que el Sindicato va a pretender incorporar como beneficios extras:

- Prima por presentismo
- Prima por antigüedad
- Creación de categorías nuevas (auxiliar 3ero de depósito y elevadorista)
- Canasta de navidad
- Aguinaldo extra
- Canasta para útiles escolares para trabajadores que tengan hijos entre 4 y 18 años

- Comisión para analizar planes de capacitación y formación profesional para los trabajadores

### **Datos a valorar por el negociador**

- Las perspectivas económicas del País no son las mismas que en el año 2019. Según los datos del Ministerio de Economía el Uruguay estaría creciendo entre un 1,5 y 2,5% por año.
- Se busca extender el plazo del Convenio lo máximo que se pueda, o por lo menos hasta que finalice la recesión económica. No es posible aceptar un plazo corto de 2 años como el negociado en el 2019.
- Es sólo posible adicionar un 1% más de incremento salarial para los salarios mínimos, siempre que el Sindicato acepte un incremento inferior al 2% para los sobrelaudos

## **INSTRUCCIONES DE LAS DIRECTIVAS DE LAS EMPRESAS**

Habiendo realizado una reunión con las empresas del sector TIENDAS, se pudo crear el siguiente listado de prioridades durante la negociación venidera:

### **Prioridades respecto al incremento real del Salario mínimo:**

- a) **EXCELENTE:** Conseguir entre un 1-2% de incremento anual
- b) **BUENO:** Conseguir entre un 3-4% de incremento anual
- c) **INACEPTABLE:** Conseguir entre un 5-7% de incremento.

### **Prioridades respecto al incremento real de los sobreladuos:**

- a) **EXCELENTE:** Conseguir menos de 1% de incremento anual
- b) **BUENO:** Conseguir entre un 1-3% de incremento
- c) **INACEPTABLE:** Conseguir más de un 3%

### **Prioridades en cuanto al plazo del Convenio:**

- a) **EXCELENTE:** Plazo de + de 4 años de vigencia que permita dar ganancias a las empresas.
- b) **BUENO:** Plazo de 3-4 años, que es lo que estima el Ministerio de Economía que va a durar la recesión económica del país
- c) **INACEPTABLE:** Plazo de 2 años de Convenio o menos

### **Prioridades en cuanto a los Beneficios:**

- a) **EXCELENTE:** Conseguir la ratificación de todos los beneficios conseguidos anteriormente + otorgar hasta 1 mejora de algún beneficio ya concedido + otorgar hasta 1 beneficio extra que el Sindicato solicite.
- b) **BUENO:** Conseguir la ratificación de todos los beneficios + hasta 2 mejoras de beneficios ya concedidos + hasta 3 beneficios extras que solicite el Sindicato.
- c) **INACEPTABLE:** Negociar mayores beneficios a los estipulados en opción b).

**IMPORTANTE:** Bajo ningún concepto se aceptarán amenazas de paros o huelgas.

Ante cualquiera de estas circunstancias se podrá manifestar en la negociación que de adoptarse esas medidas, el costo económico sería importante procediendo muchas empresas a tener que cerrar sus actividades y mandando al seguro de desempleo a los trabajadores.

Por tanto, ante una medida de paro o huelga, nadie saldría ganando y se perjudicarían todos.

## **TRABAJOS DE PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN:**

### **Comisión negociadora de la Empresa.**

- Definir opciones y alternativas dentro de la negociación
- Preparar estrategia de negociación para responder y contra argumentar al sindicato.

---

**PUNTUACION: Puntaje máximo a conseguir = 40pts**

**CADA EXCELENTE CONSEGUIDO = 10pts c/u**

**CADA BUENO CONSEGUIDO = 5pts c/u**

**CADA INACEPTABLE CONSEGUIDO = 0 pts c/u**

**Luego hacer la sumatoria TOTAL de los puntos conseguidos en las 4 prioridades establecidas.**

---

## **ALGUNOS ANTECEDENTES FINANCIEROS DE LA EMPRESA.**

### **1. Estructura de costos directos de la empresa:**

Costos	%
Personal	35
Materiales	20
Insumos	10
Suministros	15
Maquinarias	20

Los costos de producción aumentaron en comparación con el 2019:

Aumento del costo de energía	10 %
Aumento del costo de materiales	5 %

Indicadores financieros actuales de la empresa:

Liquidez	1.2
Endeudamiento	0.8