

Seminario Práctico de Negociación Colectiva

Caso Práctico de Negociación Colectiva

SINDICATO

Usted es delegado del Sindicato del sector Comercio, y fue elegido para negociar en la 9na Ronda de Consejos de Salarios representando a todos los trabajadores del Sector TIENDAS cuyo convenio colectivo venció el pasado 30º de junio 2021.

El Sector TIENDAS cuenta con más de 200 mil trabajadores.

Este año las expectativas de los trabajadores han aumentado dado el buen resultado obtenido en la negociación de la Ronda pasada (2019).

Situación durante la negociación 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 obtener 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, se consiguió obtener:

- 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

El sindicato se ha preparado para esta negociación, realizando consultas a los trabajadores 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 máximo es conseguir un incremento del salario real de 7% para salarios mínimos y 5% para sobrelaudos.

Respecto al resto de los beneficios, se intenta ratificar la permanencia de todos los beneficios conseguidos en el Convenio anterior, pero a su vez conseguir:

Como MEJORA DE BENEFICIOS:

- modificar licencia especial de 5 días hábiles pero con goce de sueldo para víctimas de violencia doméstica
- incremento del quebranto de caja a \$ 800 mensuales para cajeros
- aumentar prima por nocturnidad de un 20% a un 30%
- mejorar uniformes para que además incluya 2 camperas de invierno, 2 pares de calzados, y 2 remeras.

Como BENEFICIOS EXTRAS conseguir:

- Prima por presentismo
- Prima por antigüedad
- Creación de categorías nuevas (auxiliar 3ero de depósito y elevadorista)
- Canasta de navidad (\$ 2000 por año)
- Aguinaldo extra
- Canasta para útiles escolares por \$ 1.500 al año 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.
- Seguramente su objetivo máximo deba adecuarse a las nuevas circunstancias económicas del país y de la región.

INSTRUCCIONES DADO EN ASAMBLEA DE TRABAJADORES

Habiendo realizado una asamblea con los trabajadores del sector TIENDAS, el Sindicato realizó el siguiente listado de prioridades durante la negociación venidera:

Prioridades respecto al incremento real del Salario mínimo:

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

Prioridades respecto al incremento real de los sobrelaudos:

- a) **EXCELENTE:** Conseguir entre un 3-5% de incremento anual
- b) **BUENO:** Conseguir entre un 1-3% de incremento
- c) **INACEPTABLE:** Conseguir menos del 1%

Prioridades en cuanto al plazo del Convenio:

- a) **EXCELENTE:** Mantener plazo de 2 años de vigencia para luego negociar un mejor convenio a futuro cuando la situación económica del país mejore
- 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 mayor a 4 años

Prioridades en cuanto a los Beneficios:

- a) **EXCELENTE:** Conseguir la ratificación de todos los beneficios conseguidos anteriormente + conseguir todas las mejoras de beneficios que se pretenden + 3 beneficios extras.
- b) **BUENO:** Conseguir la ratificación de todos los beneficios + la mejora de 2 beneficios + 2 beneficios extras.
- c) **INACEPTABLE:** Conseguir menos que opción b).

IMPORTANTE: Bajo ningún concepto se aceptarán propuestas de rebaja de sueldos, reestructuras, o amenazas de despidos.

Ante cualquiera de estas circunstancias podrá manifestar en la negociación la adopción de medidas de paros y huelgas si los empleadores deciden optar por realizar alguna de dichas acciones.

LIMITACION- SE DEBEN EVITAR LOS ENVIOS AL SEGURO DE DESEMPLEO. Se debe priorizar el mantenimiento de la fuente laboral por sobre la medida de paro o huelga que se pretenda adoptar.

TRABAJOS DE PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN:

1.- Comisión negociadora Sindicato

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

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