

Bienvenidos

Presentación Directiva

Presidenta
Teresa Reyes

Secretaría
Cristina Sánchez

Tesorería
Valeria Rojas

Calja los Andes

Presentación Resoluciones Laborales

Presentación de Resoluciones Laborales

Nuevas Ideas

¿Cómo de ejemplo con ellas...
¿Cómo de ejemplo con ellas...
¿Cómo de ejemplo con ellas...

ACTIVIDAD INICIAL

¿Cómo de ejemplo con ellas...
¿Cómo de ejemplo con ellas...
¿Cómo de ejemplo con ellas...

Muchas gracias

Principales Ideas

¿Cómo de ejemplo con ellas...
¿Cómo de ejemplo con ellas...
¿Cómo de ejemplo con ellas...

Coffee Break 15 min

Reservas

Almuerzo

Cursos y Diplomados

¿Cómo de ejemplo con ellas...
¿Cómo de ejemplo con ellas...
¿Cómo de ejemplo con ellas...



Ampliado Coordinadores 2025

Una revisión completa de actividades y directrices en el marco de la organización sindical y próxima negociación colectiva.



Prezi

Presentación Secretaria

Presentación Tesorería

Coffee Break 15 min

Actividad Negociación Colectiva

Resumen de actividades...

Bienvenidos

Nos complace dar la bienvenida a todos los asistentes a esta nueva versión del ampliado de coordinadores.

Agradecemos su presencia y disposición para participar en este importante evento.



Presentación Directiva

Presidenta

Daniela Meza Meza

Secretaría

**Bastián Echeverría Orellana
Gonzalo Espinoza Ravello**

Tesorería

**Felipe Rivas Ascencio
Oriabel Peña Díaz**



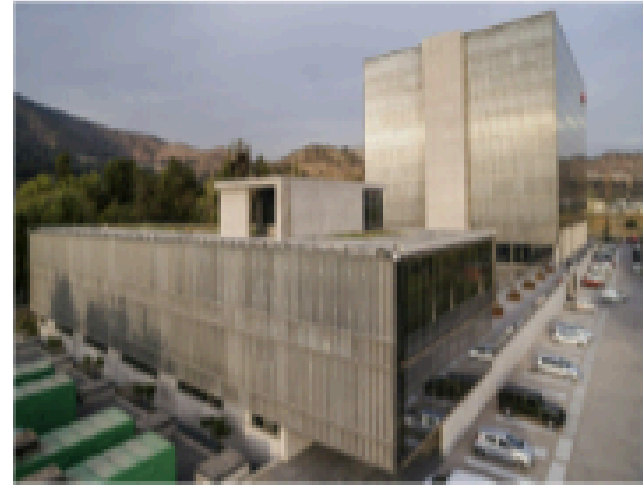
ACTIVIDAD INICIAL

Cada persona se debe presentar con su nombre, apellido, sucursal y debe compartir dos datos curiosos o poco conocidos sobre sí misma (por ejemplo: “he hecho paracaidismo”, “tengo un gemelo”, “odio el café”).





Presentación Equipo de Relaciones Laborales



Dudas o Consultas



Presentación Relaciones Laborales

Presentación TAS



Abogado
Christopher Oyarzún

NEGOCIACIÓN COLECTIVA REGLADA Y DESREGLADA



NEGOCIACIÓN COLECTIVA REGLADA Y DESREGLADA



Plazos legales

De la Oportunidad en la presentación del Proyecto Colectivo:

a) Empresas sin instrumento colectivo vigente:

En el caso de que en la empresa no exista un instrumento colectivo vigente, puede presentarse un proyecto de contrato colectivo en el momento que los trabajadores lo estimen conveniente. Sin embargo, no pueden hacerlo en los períodos declarados por el empleador como no aptos para iniciar negociaciones.

Periodo no apto para negociar



¿Cómo puede el empleador, declarar un periodo como no apto para negociaciones?

Esta declaración debe cumplir las exigencias que señala el artículo 127 del Código del Trabajo y efectuarse en el mes de junio, antes de la presentación de un proyecto de contrato colectivo y cubre el periodo comprendido por los 12 meses calendario siguientes a aquél. La declaración de periodo no apto para iniciar negociaciones debe ser comunicada por escrito a la Inspección del Trabajo y a los trabajadores.

Plazos legales



b) Empresas con instrumento colectivo vigente

Cuando en la empresa existe un instrumento colectivo vigente los trabajadores deben presentar su proyecto entre los 45 y 40 días anteriores a la fecha de vencimiento de dicho instrumento.

Las partes, de común acuerdo, pueden postergar la fecha en que les corresponda negociar colectivamente hasta por un máximo de 40 días y por una sola vez en cada periodo, debiendo fijar al mismo tiempo la fecha de la futura negociación.

Etapas de La Negociación Colectiva Reglada



Acciones indispensables



6. ¿Cómo se inicia la Negociación colectiva?

Obj: Conocer las materias negociables y no negociables; Los Áreas del proceso de negociación; Servicios mínimos; etc.

1. Análisis Situacional Interno y del Externo

Obj: Establecer un marco de características en cuanto a las etapas que permiten del proceso de negociación colectiva, tanto a la interna del sindicato, empresa y el contexto social nacional.

2. Planificación de trabajo

Obj: Establecer un calendario de actividades en el marco del proceso de NC

3. Análisis Económico de Estados Financieros de la empresa

Obj: Establecer el marco económico interno en cual se desarrollará la NC

ACCIONES INDISPENSABLES



4. Análisis de Mercado según rango de empresas comparables

Obj: Establecer un marco comparativo de procesos de negociaciones de empresas del rubro y/o similares a la cual se encuentra.

5. Análisis de Instrumentos colectivos anteriores y comparados

Obj: Conocer el estado y potencial de negociación de acuerdo a sindicatos similares y contar con antecedentes históricos de la evolución del contrato/colectivo en la organización.

6. Redacción de Proyecto de Contrato Colectivo

Obj: Presentar proyecto de CC al empleador.

7. Levantamiento de acuerdos de trabajo en sociedades/SA

Obj: Obtener y analizar información sensible y representativa de las y los miembros del sindicato.

ACCIONES INDISPENSABLES

8. Análisis relativo a condiciones de trabajo | Formulario experto

Obj: Caracterizar las condiciones de trabajo del sindicato

9. Valorización de contrato actual y contrato

Obj: Conocer información respecto del valor actual del CC y la propuesta según los diferentes tipos.

10. Análisis relativo a remuneraciones

Obj: Desmenuzar los rangos, tipos y variables de la remuneración y la proporción de cada uno de ellos.

11. Definición de estrategia y táctica de negociación

Obj: Formular la forma en la cual se desarrollará el proceso analizando las fortalezas y debilidades de cada parte.

ACCIONES INDISPENSABLES

12. Situación de proceso negociador

Obj: Establecer para los proyectos la forma en cual se desarrollará el proceso

13. Compromiso en caso de negociación

Obj: Apoyar con compromisos técnicos y de negociación a la dirigencia

14. Asesoramiento en Características Internas y externas de la organización

Obj: Orientación y facilitar el proceso de comunicación dentro de la NC hacia los bases

15. Asistencia a reuniones dirigidas por la Dirección del Trabajo por trabajadores en el proceso

Obj: Asesorar o directivo sindical en procedimientos legales para la NC



Conclusión

Existen muchos elementos importantes dentro de una negociación colectiva, en esta presentación, resumimos lo más relevantes, para así lograr su conocimiento y comprensión, tanto desde la perspectiva normativa, como desde la perspectiva de la experiencia de la consultora.



NEGOCIACIÓN COLECTIVA REGLADA Y DESREGLADA



Plazos legales

De la Oportunidad en la presentación del Proyecto Colectivo:

a) Empresas sin instrumento colectivo vigente:

En el caso de que en la empresa no exista un instrumento colectivo vigente, puede presentarse un proyecto de contrato colectivo en el momento que los trabajadores lo estimen conveniente. Sin embargo, no pueden hacerlo en los períodos declarados por el empleador como no aptos para iniciar negociaciones.

Periodo no apto para negociar



¿Cómo puede mi empleador, declarar un periodo como no apto para negociaciones?

Esta declaración debe cumplir las exigencias que señala el artículo 317 del Código del Trabajo y efectuarse en el mes de junio, antes de la presentación de un proyecto de contrato colectivo y cubre el período comprendido por los 12 meses calendarios siguientes a aquél. La declaración de período no apto para iniciar negociaciones debe ser comunicada por escrito a la Inspección del Trabajo y a los trabajadores.

Plazos legales

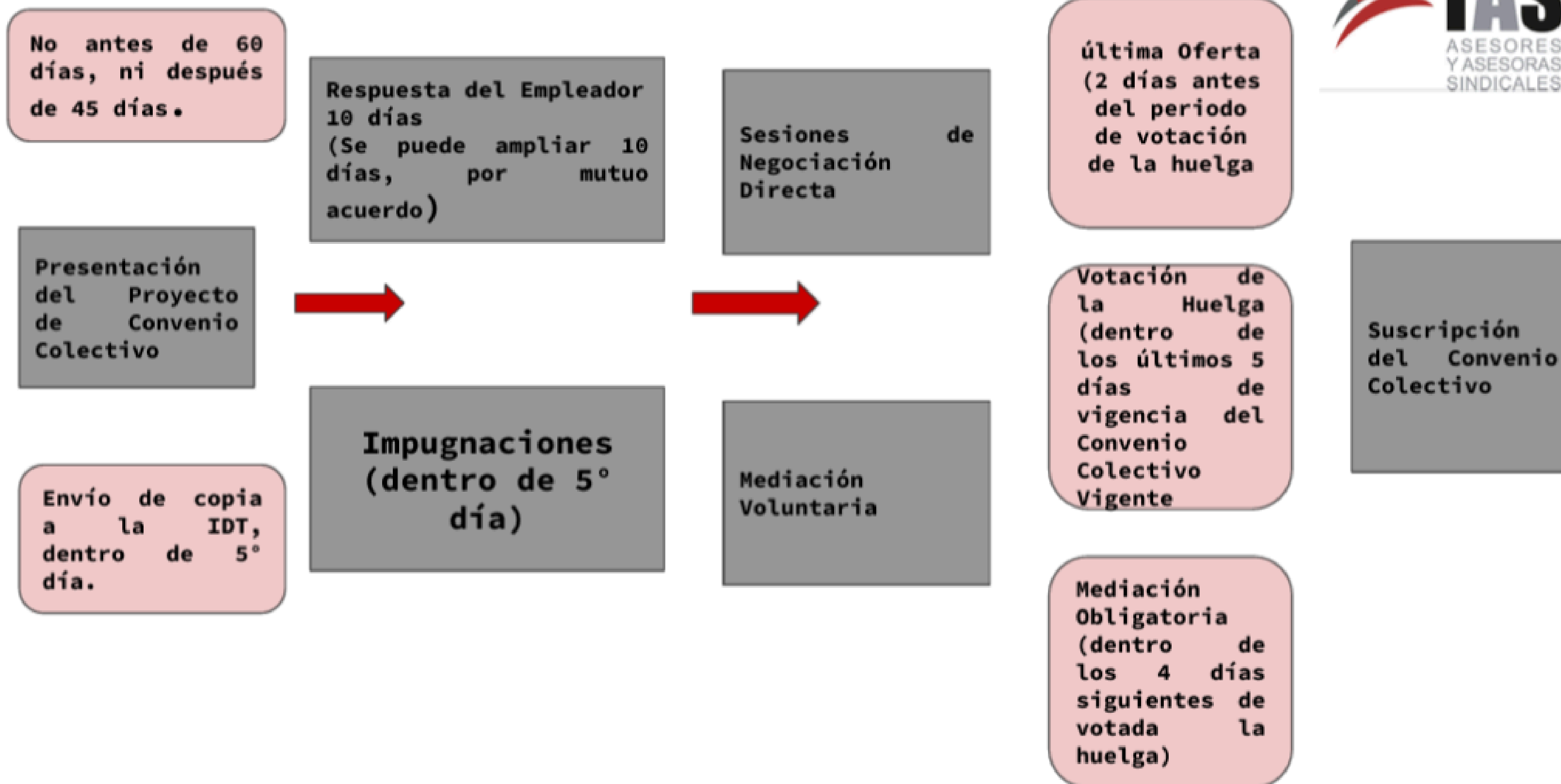


b) Empresas con instrumento colectivo vigente

Cuando en la empresa existe un instrumento colectivo vigente los trabajadores deben presentar su proyecto entre los 45 y 40 días anteriores a la fecha de vencimiento de dicho instrumento.

Las partes, de común acuerdo, puedan postergar la fecha en que les corresponda negociar colectivamente hasta por un máximo de 60 días y por una sola vez en cada período, debiendo fijar al mismo tiempo la fecha de la futura negociación.

Etapas de La Negociación Colectiva Reglada:



Acciones indispensables



0. Charla ¿Qué es la Negociación colectiva?

Obj. Conocer las materias negociables y no negociables; Los hitos del proceso de negociación; Servicios Mínimos; etc.

1. Análisis Situacional Interno y del Entorno

Obj: Obtener un marco de características en cuanto a los actores que participan del proceso de negociación colectiva, tanto a la interna del sindicato, empresa y el contexto social nacional.

2. Planificaciones de trabajo

Obj: Establecer un calendario de actividades en el marco del proceso de NC

3. Análisis Económico de Estados Financieros de la empresa

Obj: Establecer el marco económico interno en cual se desarrollará la NC

ACCIONES INDISPENSABLES

— — —

4. Análisis de Mercado según rango de empresas comparables

Obj: Establecer un marco comparativo de procesos de negociaciones de empresas del rubro y/o similares a la cual se encuentre.

5. Análisis de instrumentos colectivos anteriores y comparados

Obj: Conocer el estado y potencial de negociación en cuanto a sindicatos similares y contar con antecedentes históricos de la evolución del contrato/convenio colectivo en la organización.

6. Redacción de Proyecto de Contrato Colectivo

Obj: Presentar propuesta de CC al empleador.

7. Levantamiento de encuestas de interés en asociados/as

Obj: Obtener y analizar información sensible y representativa de las y los asociados del sindicato.

ACCIONES INDISPENSABLES

8. Análisis relativos a condiciones de trabajo | Formulario aspectos principales del trabajo

Obj: Caracterizar las condiciones de trabajo del sindicato

9. Valorización de contrato actual y contrato

Obj: Conocer información respecto del valor actual del CC y la propuesta según los diferentes ítems.

10. Análisis relativos a remuneraciones

Obj: Determinar los rangos fijos y variables de la remuneración y la proporción de cada uno de ellos.

11. Definición de estrategia y táctica de negociación

Obj: Establecer la forma en la cual se desarrollará el proceso analizando las fortalezas y debilidades de cada parte.

ACCIONES INDISPENSABLES

12. Simulación de proceso negociador

Obj: Establecer para las dirigencias la forma en cual se desarrollará el proceso

13. Acompañamiento en mesas de negociación

Obj: Aportar con conocimientos técnicos y de negociación a la dirigencia

14. Asesoramiento en Comunicaciones Internas y externas de la organización

Obj: Direccionar y facilitar el proceso de comunicación dentro de la NC hacia las bases

15. Asistencia a eventuales diligencias ante la Dirección del Trabajo por irregularidades en el proceso

Obj: Acompañar a directiva sindical en procedimientos legales para la NC

Conclusión

Existen muchos elementos importantes dentro de una negociación colectiva, en esta presentación, resumimos lo MÁS relevantes, para así lograr su conocimiento y comprensión, tanto desde la perspectiva normativa, como desde la perspectiva de la experiencia de la consutora...

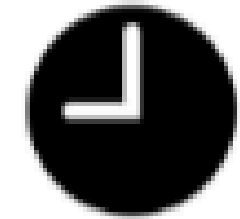


Preguntas Frecuentes

¿Qué es el piso de negociación?



Dentro del contrato colectivo, ¿Se pueden incluir horarios de apertura y cierre de sucursales?



HORARIOS



¿El bono término de conflicto es piso de negociación?

Dentro del contrato colectivo ¿Se puede ingresar una cláusula para evitar la externalización masiva de trabajadores?



¿Cuál es el máximo de días flexibles que se pueden negociar en un contrato colectivo?



¿Cuál es el límite de monto en cuanto a un aumento de los bonos y Sueldo base dentro del contrato colectivo?



¿Se pueden ingresar solicitudes de seguridad, como agregar guardias al contrato colectivo?



¿Se pueden incluir temas de renta variable en contrato colectivo?

Casos Escalados

Durante el año 2025 el total de casos llegados a Secretaría son:

"203"

Las principales razones son:

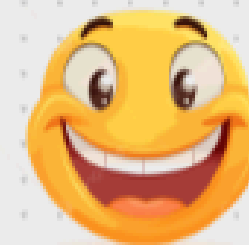
- Errores en Remuneración.
- Errores en Permisos.
- No contesta Servicio.
- Denuncias



Retiro Programado

Durante el año 2025 se registró un total de 27 solicitudes, las cuales pasaron por proceso de evaluación explicado en la postulación, el total de beneficiados fué:

9 Socios retiro al 100%
2 Socios retiro al 50%



Excelencia académica

Durante el año 2025 se registró un total de 36 solicitudes, de las cuales 20 cumplan con los requisitos mínimos para postular, los resultados se dividieron en las siguientes categorías:

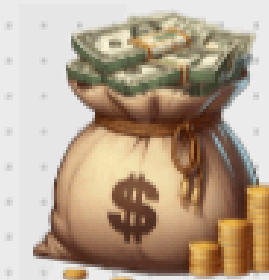
- 1° a 4° básico: 6 beneficiados.
- 5° a 8° básico: 3 beneficiados.
- 1° a 4° Medio: 6 beneficiados.
- Técnico Superior: 2 Beneficiados
- Universitarios: 3 Beneficiados.



Incentivo a la Permanencia

Durante el año 2025 se registró un total de 60 postulaciones, las cuales pasaron por proceso de evaluación, el total de beneficiados fué:

60 postulaciones
21 evaluaciones crediticias
10 Beneficiados



Presentación Secretaría

Casos Escalados

Durante el año 2025 el total de casos llegados a Secretaría son:

"203"

Las principales razones son:

- Errores en Remuneración.
- Errores en Permisos.
- No contesta Servicio.
- Denuncias.



Retiro Programado

Durante el año 2025 se registró un total de 27 solicitudes, las cuales pasaron por proceso de evaluación explicado en la postulación, el total de beneficiados fué:

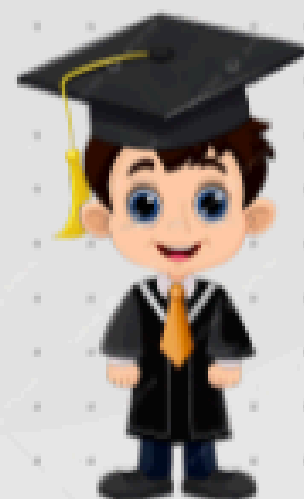
- 9 Socios retiro al 100%
- 2 Socios retiro al 50%



Excelencia académica

Durante el año 2025 se registró un total de 36 solicitudes, de las cuales 20 cumplían con los requisitos mínimos para postular, los resultados se dividieron en las siguientes categorías:

- 1° a 4° básico: 6 beneficiados.
- 5° a 8° básico: 3 beneficiados.
- 1° a 4° Medio: 6 beneficiados.
- Técnico Superior: 2 Beneficiados
- Universitarios: 3 Beneficiados.



Incentivo a la Permanencia

Durante el año 2025 se registró un total de 60 postulaciones, las cuales pasaron por proceso de evaluación, el total de beneficiados fué:

- 60 postulaciones
- 21 evaluaciones crediticias
- 10 Beneficiados



Cursos y Diplomados

Cursos Socios

- Curso de inglés
10 Participantes.
- Diplomado Marketing y Ventas
3 Participantes.
- Diplomado Marketing y nuevas
Tecnologías
4 Participantes.

Cursos Dirigentes

- Charlas Sindicales UC (directiva)
- Diplomado "Liderazgo y
habilidades
directivas" (Directiva)
- Técnicas de Negociación
Colectiva DT Santiago (Daniela,
Felipe, Bastián y Gonzalo)
- Certificación derecho laboral DT
Maipú (Bastián - Gonzalo)
- Escuela Sindical UC San Alberto
Hurtado (Gonzalo)

Convenio TAS

Pago mensual en UF
8 UF
Servicios:
asesoría legal, familiar,
penal y laboral



Gift Cards

Día del trabajador:
\$6.762.000
Navidad:
\$17.230.000
Natalidad (1° semestre 2025)
11 personas \$330.000



Crédito de Emergencia

63 PERSONAS.
\$8.250.000



Fosiso

1 PERSONAS
\$362.940



Capual

\$13.047.259



Copeuch

\$648.740



Distinción Académica

20 PERSONAS
\$1.085.000



Página Web

HOSTING 2025

\$287.980



Gasco

2025: \$ 29.688.660

PERDIDAS: \$31.804



Ingresos

APOORTE SOCIOS
TOTAL ANUAL: \$18.043.302

APOORTE DE LA EMPRESA
UNA VEZ AL AÑO, POR CONTRATO
COLECTIVO

450 UF



Presentación Tesorería

Convenio TAS

Pago mensual en UF
8 UF
Servicios:
asesoría legal, familiar,
penal y laboral



Gift Cards

Día del trabajador:
\$6.762.000
Navidad:
\$17.230.000
Natalidad (1° semestre 2025)
11 personas \$330.000



Distinción Académica

20 PERSONAS
\$1.085.000



Página Web

HOSTING 2025

\$287.980



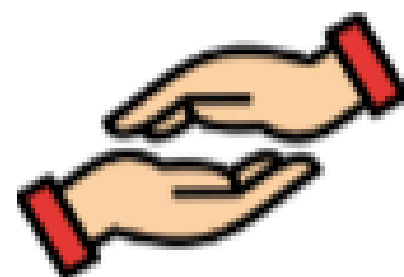
Crédito de Emergencia

63 PERSONAS.
\$8.250.000



Fosiso

1 PERSONAS
\$362.940



Capual

\$13.047.259



Copeuch

\$648.740



Gasco

2025: \$ 29.688.660

PERDIDAS: \$31.804



Ingresos

APORTE SOCIOS
TOTAL ANUAL: \$18.941.392

APORTE DE LA EMPRESA
UNA VEZ AL AÑO, POR CONTRATO
COLECTIVO

450 UF



Principales Ideas

- Aumento Bono Término de Conflicto.
- Crear bono como decimo tercer sueldo. (Bono Anual)
- Bono por cumplimiento sucursal trabajadores sin anexo de contrato (Coordinador de piso, administrativos de bodega y trabajadores que no han firmado anexo y son parte de la sucursal)
- Aumento de todos los bonos.
- Permiso de cumpleaños hijo día completo.
- Cierre de jornadas en víspera de feriado 14:00 hrs.
- Horario Lunes a Viernes.
- 3 sábados libres al mes.
- Aumento de planes funcionarios gratis.



Actividad Negociación Colectiva

Promover la participación activa de los trabajadores en la identificación de necesidades, propuestas y prioridades para incluir en la próxima negociación colectiva.

Preparación

"Tres deseos laborales"
Deben comentar como sería su trabajo ideal contextualizando el actual. Se comparten algunas ideas en voz alta.

Diagnóstico colectivo

Se forman grupos en donde deben identificar las principales problemas actuales y posibles soluciones a través de la negociación colectiva

Formación de Grupos

| | | |
|--|--|---|
| Grupo 1 • Sandra Escobedo • Manuel Aguado • Rodrigo Romero • Oscar Ortega • Diana José Carrero • Jonathan Rodríguez | Grupo 2 • Rodrigo Cortés • Uxue Rodríguez • Manuel Basero • Miguel Zamora • Ingrid Escobedo • Inés de Alvea | Grupo 3 • Nelly Franco • José Contreras • Padraic León • Soledad Rodríguez • Alberto Fernández • Jorge Contreras |
| Grupo 4 • Rogelio Arce • Pedro Aguirre • Cristian Barrios • Fabian Contreras • Willy Rodríguez | Grupo 5 • Cristian Ochoa • Esteban Cruz • Miguel Contreras • Jorge del Villar • Rosalva Barrios | |

Discusión de Propuestas

En un papelógrafo ir escribiendo problemas cotidianos y posibles soluciones

Ej. salarios, seguridad, tiempo libre, etc.

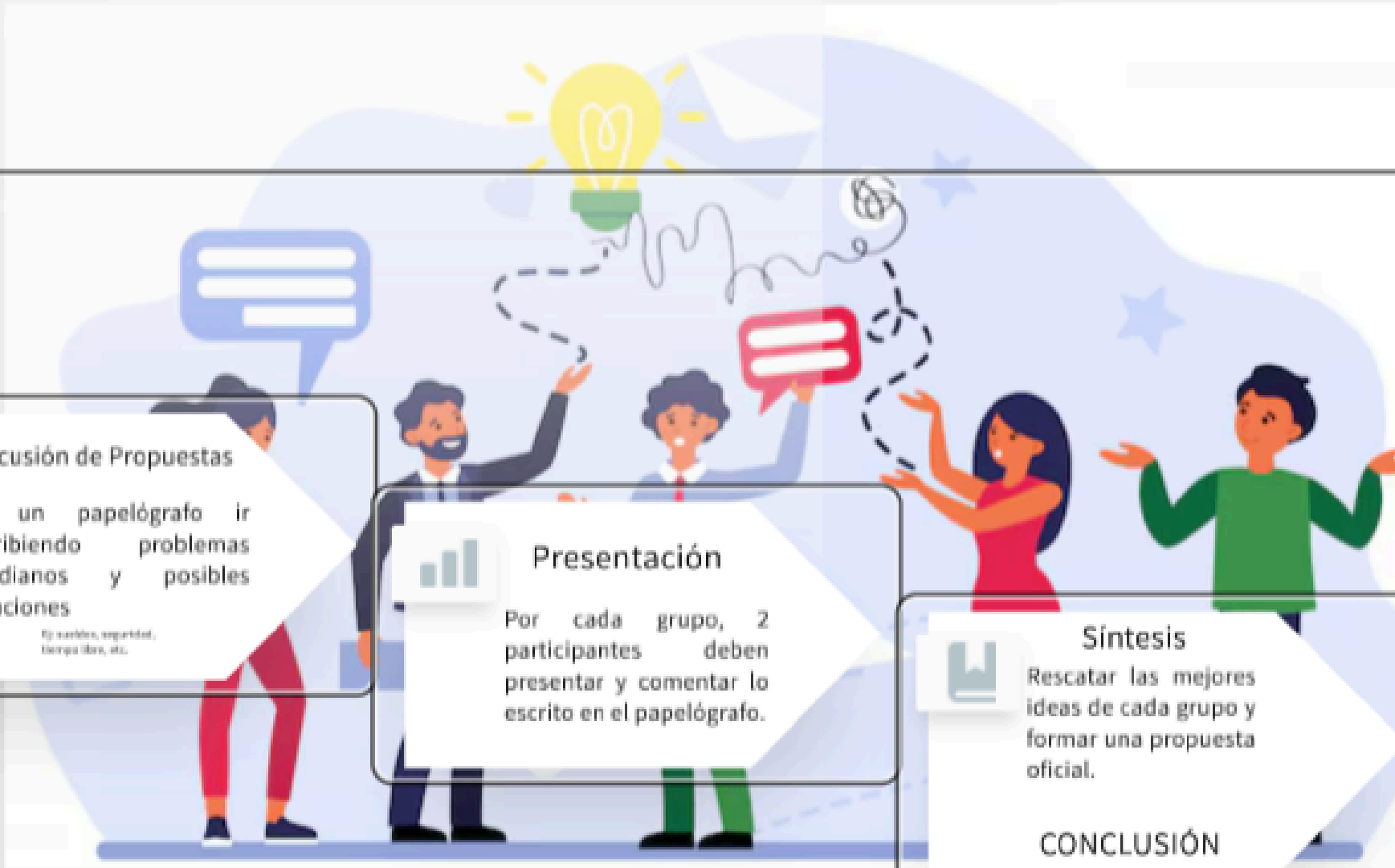
Presentación

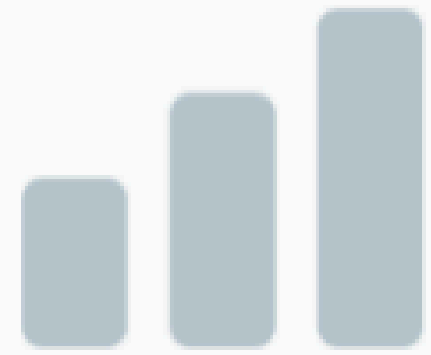
Por cada grupo, 2 participantes deben presentar y comentar lo escrito en el papelógrafo.

Síntesis

Rescatar las mejores ideas de cada grupo y formar una propuesta oficial.

CONCLUSIÓN





Preparación

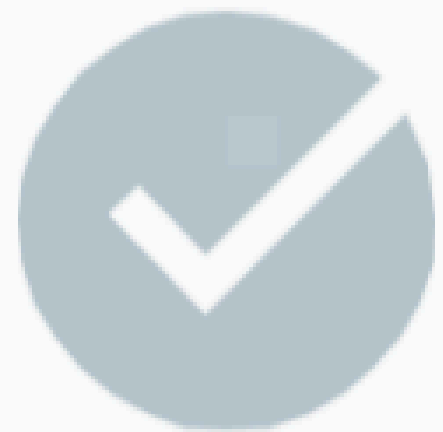
"Tres deseos laborales"

Deben comentar como sería su trabajo ideal contextualizando el actual,
Se comparten algunas ideas
en voz alta.



Diagnóstico colectivo

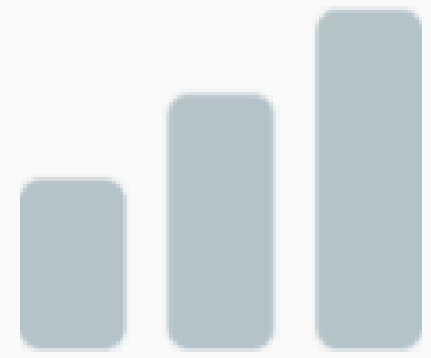
Se forman grupos en donde deben identificar las principales problemas actuales y posibles soluciones a través de la negociación colectiva



Discusión de Propuestas

En un papelógrafo ir
escribiendo problemas
cotidianos y posibles
soluciones

Ej: sueldos, seguridad,
tiempo libre, etc.



Presentación

Por cada grupo, 2 participantes deben presentar y comentar lo escrito en el papelógrafo.

Síntesis

Rescatar las mejores ideas de cada grupo y formar una propuesta oficial.

CONCLUSIÓN



Muchas
gracias