

Negociación colectiva en su propia empresa

Todo lo que puede pactar con sus trabajadores

¡PRECIO ESPECIAL!

sólo hasta el
viernes 26 de abril

Madrid, martes 7 de mayo de 2013

El convenio colectivo rige las relaciones entre la empresa y sus trabajadores pero no cubre, ni de lejos, la realidad del día a día de una empresa. Al final **siempre hay que sentarse a negociar** y más ahora que el nuevo marco laboral pone el acento en la **negociación interna**. Ahora los protagonistas son la empresa y sus trabajadores y las nuevas reglas laborales surgen del acuerdo y el diálogo. Aprenda con quién debe sentarse a negociar, qué puede negociar y cómo hacerlo.

Con este Seminario aprenderá a entablar un marco de negociación y colaboración con sus trabajadores

- ✓ **Lo primero: qué puede pactar, de qué modo y con qué criterios**
Desde pactos y acuerdos puntuales hasta embarcarse en un convenio de empresa propio, pasando por todos los escenarios en los que la normativa obliga a negociar: modificaciones sustanciales, descuelgues de convenio, EREs...
- ✓ **La firma de los acuerdos... ¿es el punto final?**
Después pueden venir las impugnaciones, surgir obstáculos... Aprenderá cómo solventarlos con éxito.
- ✓ **El concepto "salvo pacto en contrario", un comodín para su empresa**
Muchas disposiciones del ET (y de los convenios) incluyen esa coletilla. Sepa cómo utilizar ese margen de actuación en múltiples materias.
- ✓ **La inaplicación del convenio: ahora más sencillo y aplicable a muchas materias**
Antes se llamaba "descuelgue" y sólo permitía no aplicar subidas salariales contempladas en el convenio, a través de un proceso muy complejo. Ahora se llama "inaplicación" y sirve para dejar de aplicar múltiples materias a través de un proceso más sencillo que se resuelve en la propia empresa.
- ✓ **Con quién negociar cuando no hay representantes de los trabajadores**
¿Con los trabajadores o con los sindicatos? Elija bien sus opciones.
- ✓ **Cómo negociar un ERE temporal o de extinción de contratos**
Ya no es necesario que su empresa obtenga la autorización administrativa para realizar un despido colectivo o un ERE temporal de reducción o suspensión de jornadas. Pero la negociación continúa siendo un punto crítico para evitar que los tribunales acaben "tumbando" el ERE.
- ✓ **¿Le interesa negociar su propio convenio de empresa?**
La Reforma Laboral ha dado prioridad al convenio de empresa frente al sectorial, lo que significa que ahora cualquier empresa—por ejemplo la suya— puede pactar sus propias reglas laborales a la medida de sus necesidades y hablando directamente con sus trabajadores.
- ✓ **Comunicación interna, clima laboral, motivación...**
Las otras patas de un buen proceso negociador
- ✓ **Estrategia y objetivos tácticos**
El faro que debe guiar todos sus procesos de negociación.
- ✓ **El win-win de toda negociación**
Técnicas y estilos de negociación, la dinámica de las reuniones, etc. Aspectos esenciales para que todos ganen.
- ✓ **La "moda" de las modificaciones sustanciales**
Horarios, jornadas, funciones, reducción de sueldos... ¡muchas materias pueden ser objeto de modificación! ¿El requisito? Negociarlo con los trabajadores. Aprenda a llegar a acuerdos ventajosos para todos.

Con los mejores Ponentes, expertos en Derecho Laboral de Chávarri y Muñoz Abogados, que le explicarán todas las claves de la nueva normativa y cómo la están aplicando los tribunales.

Todo lo que necesita saber, en un sola jornada de máxima intensidad formativa

¡Plazas
limitadas!

Estimado Lector:

Ni la legislación ni el convenio colectivo son suficientes para cubrir el amplio espectro de materias y casos particulares que se pueden producir en el día a día de una empresa en sus relaciones con la plantilla. Y aquí entra en juego la negociación colectiva, que abarca un abanico enorme de posibilidades, desde negociar las materias del día a día (vacaciones, permisos retribuidos, medidas de conciliación...) a negociar su propio convenio colectivo de empresa.

En este Seminario le contaremos **todo lo que se puede pactar** con el Comité de Empresa o los representantes de los trabajadores, con quién hay que negociar cuando no hay representantes, qué cautelas debe tener en cuenta, cómo demostrar una voluntad negociadora por parte de la empresa para evitar que los tribunales tumben una medida por "mala fe" y mucho más.

Recuerde esta fecha: **martes, 7 de mayo**. Una cita imprescindible que ni usted ni su empresa pueden perderse.

Le esperamos,



Laura Aramburu
Editora de Asesoriza

QUIÉN DEBE ASISTIR

- Directores de RRHH
- Directores de Personal
- Directores de Relaciones Laborales
- Asesores Jurídicos
- Gestores administrativos
- Técnicos de RRHH
- Empresarios, directores generales y gerentes
- Y todo aquel que quiera conocer a fondo todas las posibilidades de la negociación colectiva dentro de su empresa.

HORARIO

Recepción de los asistentes	09:00
Apertura del Seminario	09:15
Coffee Networking	11:30 - 12:00
Almuerzo	14:00 - 15:15
Fin de la jornada	18:00



PROGRAMA

1. Qué puede pactar, de qué modo y con qué criterios

- Qué significa legalmente el concepto de "negociación colectiva" y cómo le afecta en la práctica a su empresa
- Qué tipo de pactos puede acordar con los representantes de los trabajadores o con el Comité de Empresa
- Qué criterios y cautelas debe tener en cuenta a la hora de firmar un pacto o acuerdo
- Qué eficacia jurídica tiene cada uno y cuándo un tipo de acuerdo es mejor que otro

2. Qué sucede cuando en la empresa no hay representantes de los trabajadores

- Posibilidades que tiene su empresa y cuál le interesa más: ¿negociar directamente con los trabajadores o recurrir a la mediación de un sindicato? Pros y contras de cada opción.
- Supuestos prácticos: cómo negociar una modificación sustancial de las condiciones de trabajo, un Expediente de Regulación de Empleo o un convenio propio de empresa.

3. La negociación con los representantes de los trabajadores y los sindicatos

- Representantes unitarios, sindicales y federaciones sindicales: ¿cuándo debe negociar con unos o con otros?
- Qué diferencias hay en la negociación con cada uno de ellos.
- Cómo puede gestionar la negociación atendiendo a las necesidades de cada caso.

4. Cómo negociar una modificación sustancial de las condiciones de trabajo

- No basta con sentarse a negociar, hay que demostrar voluntad negociadora. Esto lo dice textualmente una sentencia de la Audiencia Nacional, que tumbó una modificación sustancial al entender que el periodo de consultas estaba "vacío de contenido", porque la empresa no tenía ninguna voluntad de negociar. Le explicamos cómo debe sentarse su empresa ante la mesa de negociación y cómo dejar patente que la empresa sí quiere negociar.
- Pasos y cuestiones que debe tener en cuenta al negociar tanto una modificación individual como colectiva.

5. Cómo negociar un ERE, sea de extinción de contratos o temporal

- El periodo de consultas: la clave para que el ERE salga adelante sin contratiempos ni "sustos" para su empresa.
- Cómo tratar de llegar a un acuerdo con los representantes, cómo negociar contrapartidas, por qué es aconsejable llegar a un acuerdo...

6. El descuelgue del convenio como paso previo a la negociación de un convenio propio

- Qué tiene que hacer si el convenio sectorial que se le aplica no le interesa o su aplicación está en duda
- Cuándo y de qué materias se puede descollar
- Cómo debe redactar su acuerdo de descuelgue
- Cómo relacionar modificación sustancial de condiciones y descuelgue y situarse en el paso previo para la negociación de un convenio propio.

7. ¿Ha llegado la hora de plantearse un convenio de empresa propio?

- Por qué puede ser interesante para su empresa plantearse la posibilidad de negociar un convenio propio. Las grandes novedades en esta materia introducidas por la Reforma Laboral.
- Todas las pautas que deberá seguir su empresa para negociar su propio convenio.
- Materias: todas las materias que pueden ser objeto de negociación dentro del convenio de empresa (salarios y complementos, horas extras, turnos, horarios, vacaciones...) y toda la letra pequeña que hay detrás de dichas materias.
- Analizaremos una propuesta de convenio: revisaremos un texto tipo y verificaremos su contenido mínimo y cláusulas habituales.

8. Cómo negociar cuestiones prácticas del día a día: distribución irregular de la jornada, medidas de flexibilidad...

- Con o sin acuerdo con los representantes, puede decidir de manera unilateral la distribución irregular del 10% de la jornada (por ejemplo, ante un pico de producción, en épocas estacionales...).
- Cómo aplicar ese 10% (consejos, cautelas y beneficios) y cómo negociar la distribución irregular con los representantes de los trabajadores.

- Cuestiones prácticas del día a día: cómo negociar en materia de vacaciones, permisos, medidas de conciliación, sistemas de productividad...

9. Una vez que se ha negociado, ¿puede su empresa estar tranquila?

- ¿Pueden impugnar los trabajadores decisiones o acuerdos a los que haya llegado su empresa con los representantes de los trabajadores?
- ¿Qué sucede si en la empresa hay varios sindicatos con poder de decisión y unos pactan con la empresa un acuerdo en alguna materia sobre la que hay otros sindicatos que no están conformes?

10. La negociación colectiva en los tribunales

- Sentencias más representativas de los tribunales en materia de negociación colectiva: de qué pueden servir a su empresa para conocer qué límites existen a la hora de negociar, qué se admite como válido y qué se considera como nulo por abusivo o por fraudulento

11. Sus preguntas (feedback) con los Ponentes

Haga ya su reserva (plazas limitadas):

Tfno: 914 170 615 Fax: 914 170 054 e-mail: seminarios@asesoriza.com

POR QUE NO PUEDE PERDÉRSELO...

1 Porque hay múltiples circunstancias que **obligan a su empresa a sentarse a negociar** con los representantes de los trabajadores, desde cuestiones prácticas del día a día (por ejemplo, pactar vacaciones, permisos, medidas de conciliación...) a otras de mayor calado como un ERE o una modificación sustancial. Por eso, es crítico que su empresa conozca todas las posibilidades de la negociación colectiva y tenga muy claro que puede pactar, de qué modo y con qué criterio.

2 Porque el Seminario tiene el **sello de la editorial Asesoriza** - Global P. España: publicaciones increíblemente prácticas, a la vez que rigurosas y enfocadas desde el punto de vista del empresario. Miles de suscriptores avalan nuestra forma de proporcionar información y soluciones a las empresas.

3 Porque hemos seleccionado el mejor plantel de expertos: el despacho **Chávarri y Muñoz abogados**. Nuestros Ponentes tienen amplia experiencia en litigios laborales, negociación colectiva y en asesorar a empresas como la suya. Ahora se ponen a su disposición para que usted pueda aplicar en su empresa todo lo que ellos saben.

4 En definitiva, porque hemos diseñado este Seminario para que usted le **saque el máximo partido**.

PONENTES



Ignacio Hidalgo Espinosa

Director del área laboral de Chávarri y Muñoz Abogados y profesor de la Universidad a Distancia de Madrid.



Maria Gálvez Espinar

Asociada Senior del área laboral de Chávarri y Muñoz Abogados.

Moderador: Ignacio Hidalgo Espinosa

LO QUE DICEN LOS ASISTENTES

El **97%*** de los asistentes a los Seminarios de Asesoriza se mostraron "muy satisfechos" de su participación y lo calificaron como una experiencia formativa de gran aprovechamiento para su empresa.

“ Destacar la cercanía de los ponentes, muchos de ellos incluso resolviendo dudas en la comida y el desayuno ”

“ Me ha llamado la atención que estos temas laborales puedan explicarse de forma tan amena, práctica y, sobre todo, enfocados en la empresa ”

“ La carpeta de documentación me ha parecido una guía tremendamente útil para seguir las ponencias y tener muy claro en qué norma, sentencia o resolución tengo que basarme a la hora de tomar decisiones en mi empresa ”

* Encuesta realizada al final de la sesión

POR QUÉ ESTE SEMINARIO (Y NO OTRO)

Porque está orientado a resultados, diseñado milimétricamente para conseguir el máximo aprendizaje y que su empresa salga con todas sus dudas resueltas. Será una jornada intensiva de la que saldrá conociendo cómo aplicar todos los mecanismos y herramientas que le ofrece la negociación colectiva.

CARPETA DE DOCUMENTACIÓN, UN VALOR AÑADIDO

Uno de los aspectos mejor valorados en las encuestas de satisfacción realizadas a los asistentes a nuestros seminarios es la documentación entregada. En ella encontrará las ponencias, la última normativa aplicable y, además, una selección de las sentencias más recientes y más representativas dictadas por los tribunales (para que su empresa tenga una "foto" muy clara no sólo de lo que dice la ley sino de cómo la están aplicando los juzgados).

Esta documentación, además de proporcionársela en soporte papel para facilitarle el seguimiento de las ponencias durante el Seminario, se la enviaremos también por e-mail el día después del Seminario.

Al finalizar la jornada, los asistentes podrán recoger su Diploma de Asistencia

Los asistentes a este Seminario tienen un **descuento del 30%** para viajes en tren. Más información al dorso.



Negociación colectiva en su propia empresa

Todo lo que puede pactar con sus trabajadores

¡PRECIO ESPECIAL!

Inscribiéndose antes del viernes 26 de abril **490€ + IVA**

Ficha práctica del Seminario

Martes 7 de mayo de 2013
Horario: 9:00 - 18:00 (almuerzo incluido)

Hotel Meliá Castilla ****
C/ Capitán Haya, 43
28020 Madrid

Hotel Meliá Castilla Cuzco

Precios:

Tarifa general:..... 690 euros + IVA

Tarifa VIP para Suscriptores de publicaciones Asesoriza:..... 590 euros + IVA

Descuento por varios Asistentes:

2 ó más personas de una misma empresa: **30% de descuento** aplicable desde el primer asistente.

Pago-fácil:

Fraccione su pago sin recargo. Llámenos al 914 170 615

BOLETÍN DE RESERVA E INSCRIPCIÓN

Rellene este formulario y envíelo al fax: **914 170 054**

Nombre y Apellidos:

Empresa: CIF/NIF:

Dirección: C. Postal:

Población: Provincia:

Teléfono: Fax: e-mail:

Otros Asistentes de la misma empresa:

Nombre y Apellidos: Nombre y Apellidos:

e-mail: e-mail:

Formas de pago:

Una vez que recibamos su reserva, le enviaremos a su correo electrónico la factura correspondiente a su inscripción. En ella encontrará las diferentes formas de pago que puede elegir: **transferencia, domiciliación bancaria, cheque o tarjeta VISA.** Su inscripción quedará formalizada en el momento que realice el pago.

Información adicional

Descuento del 30% para viajes en tren: RENFE pone a disposición de los asistentes a este Seminario un descuento especial del 30% en trenes de Alta Velocidad-Larga distancia, Alta Velocidad-Media Distancia, Media Distancia Convencional y Cercanías. Benefíciense de este descuento solicitando el "Documento de Asistencia" al confirmar su plaza y preséntelo en cualquier punto de venta RENFE al adquirir el billete.



Condiciones especiales de alojamiento: El hotel Meliá Castilla ofrece a los Asistentes a este Seminario unas condiciones especiales en el alojamiento en el hotel. Para informarse y realizar la reserva diríjase al departamento de Reservas a través del teléfono 902 106 552 ó en el e-mail reservas@hotelmeliacastilla.com, indicando que es asistente al seminario de Asesoriza "Negociación Colectiva".



Garantía de cancelación: Si por cualquier motivo usted no pudiera asistir al Seminario, se le emitirá un bono por el total del importe pagado, que podrá aplicar en futuros seminarios o en cualquiera de las publicaciones Asesoriza. Si el Seminario no llegara a celebrarse se le devolverá íntegramente el importe que hubiera pagado.

Tfno: 914 170 615 Fax: 914 170 054
e-mail: seminarios@asesoriza.com
C/ Capitán Haya, 35, 28020

SEM0073si