



PRESENCIAL

LEGISLACIÓN



Negociación Colectiva Estratégica: De la Confrontación al Acuerdo Sostenible

FECHA: 22 de octubre

Acerca del Curso

La negociación colectiva es uno de los procesos más sensibles de la gestión laboral. Su conducción exige comprender la normativa vigente, anticipar escenarios, gestionar riesgos y tomar decisiones estratégicas en cada etapa.

Este curso entrega una mirada práctica del proceso de negociación colectiva reglada, desde la presentación del proyecto de contrato colectivo hasta el cierre de la negociación. Se revisan las etapas, plazos críticos, decisiones clave de la empresa y los distintos escenarios que pueden surgir.

El programa incorpora criterios provenientes de la experiencia administrativa y judicial, y aborda aspectos como el rol de la Inspección del Trabajo, la gestión de la huelga, los servicios mínimos y la conducción de la mesa negociadora, entregando herramientas concretas para prevenir contingencias laborales.

RELATOR



Sebastián Parga

Socio Parga, Montes & Vasseur, Laborales

Abogado, Magíster en Derecho del Trabajo. Socio de Parga, Montes & Vasseur, Laborales.

Cuenta con amplia experiencia en asesoría a empresas en materias de derecho individual y colectivo del trabajo, negociación colectiva, litigios laborales complejos y procesos de *due diligence* laboral.

Es profesor de postgrado de la Facultad de Derecho de la Universidad de los Andes y director de empresas. Ha sido reconocido por Chambers & Partners, Legal500 y Best Lawyers como uno de los abogados líderes en derecho laboral en Chile.

Objetivos Generales

Entregar a los participantes herramientas prácticas y criterios estratégicos para comprender, gestionar y conducir adecuadamente el proceso de negociación colectiva, identificando sus etapas, plazos críticos, decisiones relevantes y riesgos asociados.

Objetivos Específicos

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

1. Comprender el procedimiento de negociación colectiva reglada y su aplicación práctica en la empresa.
2. Identificar las etapas del proceso, sus plazos legales y los principales hitos decisionales.
3. Analizar los distintos escenarios que pueden presentarse durante la negociación, incluyendo mediaciones, huelga y cierre del proceso.
4. Reconocer errores frecuentes, riesgos y contingencias legales asociados al procedimiento.
5. Aplicar criterios estratégicos que fortalezcan la posición de la empresa durante la negociación colectiva.

Dirigido a

Ejecutivos, directivos y profesionales que participan en la gestión de relaciones laborales o en procesos de negociación colectiva dentro de sus organizaciones.

Contenido del Curso

MÓDULO 1

Tipos y ámbitos de la negociación colectiva

- Negociación colectiva reglada y no reglada
- Ámbito de aplicación y exclusiones de la negociación colectiva
- Trabajadores excluidos de negociar colectivamente
- Materias objeto de negociación colectiva

MÓDULO 2

Instrumentos colectivos

- Tipos de instrumentos: contrato colectivo, convenio colectivo, fallo arbitral y acuerdo de grupo negociador
- Contenido mínimo del instrumento colectivo
- Duración y vigencia de los instrumentos colectivos
- Efectos de la extinción del instrumento colectivo (ultraactividad)

MÓDULO 3

Procedimiento de negociación colectiva reglada

- Derechos asociados al proceso de negociación colectiva
- Fuero laboral
- Derecho de información para el sindicato
- Presentación del proyecto de contrato colectivo
- Respuesta de la empresa al proyecto de contrato colectivo
- Impugnaciones y reclamaciones ante la Inspección del Trabajo

MÓDULO 4

Desarrollo del proceso de negociación

- Funcionamiento de la mesa de negociación
- Piso de la negociación
- Última oferta del empleador
- Mediación voluntaria y mediación obligatoria

Contenido del Curso

MÓDULO 5

Huelga y escenarios críticos

- Procedimiento y escenarios de huelga legal
- Efectos de la huelga
- Reintegro individual o descuelgue
- Término de la huelga
- Lock-out o cierre temporal de la empresa
- Servicios mínimos y equipos de emergencia

MÓDULO 6

Prácticas desleales en negociación colectiva

- Tipos de prácticas desleales
- Diferencias con prácticas antisindicales
- Sanciones y responsabilidades legales

MÓDULO 7

Otros escenarios de negociación

- Negociación colectiva con sindicatos interempresa
- Requisitos y quórum sindical para negociar colectivamente

Metodología

El curso se desarrolla mediante una metodología **expositiva-aplicada**, orientada a comprender el funcionamiento real de la negociación colectiva, que combina:

- Análisis práctico del procedimiento legal.
- Revisión de situaciones y escenarios habituales en negociaciones colectivas.
- Explicación de criterios estratégicos utilizados en la práctica laboral.

Espacios de discusión orientados a la toma de decisiones y prevención de contingencias.

Beneficios

- Comprender cómo se desarrolla en la práctica una negociación colectiva.
- Contar con criterios claros para la toma de decisiones durante el proceso.
- Reducir riesgos legales y contingencias laborales asociadas al procedimiento.
- Anticipar escenarios de conflicto colectivo y comprender sus impactos operativos y estratégicos.

Resultado esperado: Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de comprender el funcionamiento práctico del proceso de negociación colectiva reglada, anticipar escenarios críticos y adoptar decisiones informadas que contribuyan a una gestión laboral preventiva y alineada con la normativa vigente.



Acerca de la Academia ICARE

En ICARE creemos que el crecimiento sostenible de Chile comienza con el crecimiento de sus personas.

“En ICARE tenemos una convicción profunda: cuando las personas crecen, Chile crece. Y la Academia ICARE existe para acelerar ese crecimiento y acompañarte en ese camino”.

Bernardita Errázuriz
Directora de Academia ICARE

En **ICARE** creemos que el crecimiento sostenible de Chile comienza con el crecimiento de sus personas.

La **Academia ICARE** materializa esta convicción a través de una propuesta formativa orientada a fortalecer la excelencia empresarial y contribuir activamente al desarrollo del país.

Nuestros programas de educación continua están diseñados para profesionales y líderes que buscan actualizarse, reflexionar y actuar en contextos complejos y cambiantes. Los cursos de la **Academia ICARE** se caracterizan por ser ágiles, flexibles y pertinentes, transformando capacidades en acción y aprendizajes en impacto, e impulsando procesos donde la tecnología y la dimensión humana se potencian de manera integrada.

Este curso forma parte de la **vertical legislación**, cuyo propósito es entregar herramientas para comprender y aplicar la legislación laboral, tributaria y de compliance, apoyando una gestión organizacional responsable, actualizada y alineada con las exigencias regulatorias y los estándares de buen gobierno corporativo.

Información General

FECHA

Jueves
22 octubre

HORARIO

9:00 a 13:00
horas

DURACIÓN

4 horas
1 sesión

MODALIDAD

Presencial

DESCUENTO

10% de descuento por 5 o
más inscripciones

VALOR GENERAL

\$220.000

VALOR SOCIO

\$154.000

+Info

DIRECCIÓN: El Golf 40, Piso Zócalo. Las Condes. Santiago - Chile

TELÉFONOS: +56 2 2280 5329 / +56 2 2280 5311 / +56 9 3185 8710

MAIL: seminarios@icare.cl

WEB: www.icare.cl/academia



Las actividades de la Academia ICARE no son conducentes al otorgamiento de un título o grado académico. El inicio del programa estará sujeto a un número mínimo de participantes. En caso de no alcanzarse, ICARE se reserva el derecho de suspender su realización.