

TOMAR DECISIONES INFORMADAS

Con base en hechos: New Seasons y el sindicato tienen reglas distintas en las campañas sindicales

Algunos miembros del personal han hecho preguntas acerca de la votación en curso sobre el sindicato en otras tiendas y la actividad en nuestra tienda. Les recomendamos compartir esta información abierta, hay muchísima información que asimilar.

Sin embargo, las **reglas para New Seasons y el sindicato son diferentes y es importante que el personal entienda cómo funcionan estas reglas y escuche las promesas que les están haciendo**. La ley federal limita lo que New Seasons, como empleador, puede hacer o decir durante una campaña para organizar un sindicato. Los sindicatos no tienen las mismas restricciones. Por ejemplo:

New Seasons no puede:

- ✓ Preguntar al personal qué quieren que cambie (podemos escuchar inquietudes o ideas específicas, pero no pedirles que nos digan)
- ✓ Prometer mejores beneficios, salarios más altos, etc., para tratar de influir en la forma de votar de un miembro del personal
- ✓ Por ley, otorgar nuevos aumentos de salarios u otros beneficios después de que se hace una petición de sindicato porque hacerlo puede dar la impresión de que se interfiere con los derechos de los miembros del personal y la elección
- ✓ Prometer cómo sería un contrato laboral hecho con el sindicato
- ✓ Preguntar al personal si ellos apoyan o se oponen al sindicato (de Nuevo, podemos escuchar, pero no preguntarles)
- ✓ Predecir cómo afectaría al negocio el tener un sindicato, la capacidad de manejar el negocio y competir con otros supermercados, dotar de personal, los salarios y beneficios o los clientes

Los sindicatos pueden:

El sindicato puede hacer promesas que suenan como garantías. En última instancia, si se vota por el sindicato, el sindicato y la compañía iniciarían un proceso de “negociación colectiva” para acordar los términos del empleo. Explicaremos más de este proceso en nuestro próximo volante, pero las siguientes son algunas de las cosas que deben saber sobre lo que los sindicatos pueden hacer durante la campaña:

- ✓ Pedir una “lista de deseos” de los términos que al personal le gustaría que cambiaran bajo la representación del sindicato, cosas como la forma de vender los productos, qué productos vender, iniciativas de contratación, precios de los productos, etc., aunque muchas de estas cosas se consideren como “asuntos permisivos” que el sindicato y New Seasons no estarían obligados a negociar legalmente
- ✓ Hacer promesas de que esta “lista de deseos” o cosas como salarios más altos, más tiempo libre pagado, etc. se harán realidad si votan por el sindicato
- ✓ Enviar mensajes de texto a sus teléfonos personales, visitar los hogares de los miembros del personal y realizar juntas fuera del lugar de trabajo

CITAS ADICIONALES:

Recomendamos al personal que busque información y, lo más importante, hagan su propia investigación sobre las promesas que los organizadores están haciendo, como lo cita la Junta Nacional de Relaciones Laborales (NLRB):

- ❖ Un sindicato puede prometer aumentos de salario, mejores beneficios y proteger lo que los trabajadores ya tienen durante una campaña electoral, aunque en realidad no tengan poder real para garantizar esas cosas porque **las promesas de un sindicato se consideran “mera propaganda pre-electoral”**. (*Shirlington Supermarket, Inc.*, 106 NLRB 666) (énfasis agregado)
- ❖ Un sindicato puede decir a los empleados que, si gana la elección, los empleados ganarán más dinero, aunque eso no necesariamente sea cierto, ya que **“los empleados generalmente entienden que un sindicato no puede obtener beneficios automáticamente al ganar una elección**, pero deben intentar conseguirlos durante el proceso de negociación colectiva”. (*Thrifty Rent-A-Car*, 234 NLRB 525) (énfasis agregado)

Pueden verificar toda esta información en la NLRB o en el sitio web de la organización: www.nlrb.gov.

