



NEGOCIACIÓN COLECTIVA

FUNDAMENTOS, TÉCNICAS Y RESULTADOS



Gerardo Castillo
Gilbert Brown

Agenda



Fundamentos Teóricos



Estrategías y Técnicas



La mesa de Negociación



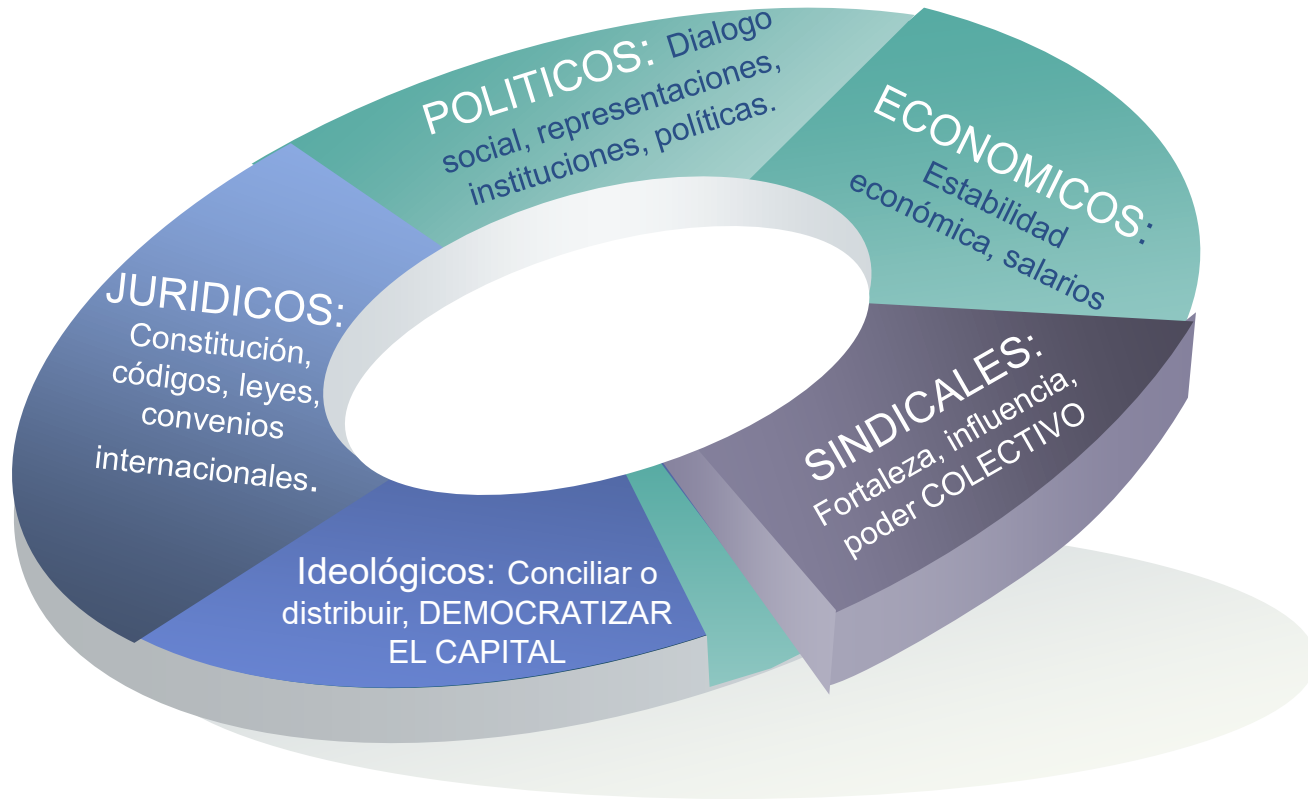
Union de grupo



Luchar en dos Escenarios



Fundamentos Teóricos



Orientaciones Generales



- ❖ Capital versus trabajo/ Empresa – sindicato. - Capital versus trabajo/ Empresa – sindicato.
- ❖ Fuerzas distintas en una sociedad capitalista.
- ❖ Presupone un marco legal, estado de derecho.
- ❖ Negociar no implica ganar -ganar sino la posibilidad de ceder, perder y en algunos casos empatar o desestimar. Lleva implícito también abrir a otras opciones.
- ❖ Los retos: los aspectos económicos y reconocimiento de parte de la empresa a un actor que se subestima y; del lado sindical valida su poder y lograr reivindicaciones y mejoras para los trabajadores.

Negociadores



1

Inteligencia, conocimiento, formación, fuerza, aptitud, respeto, prepotencia, insolencia, temor, comunicación, agresividad, buena voluntad, espíritu ganador y aplastar.

2

¿Cómo prepararnos: selección de representantes, usar nuestras fuerzas, fortalezas emocionales y organizativas en la mesa de negociación?

3

Insolencia, temor, comunicación, experiencia.

Estrategias y Técnicas



Negociación

Ataque

No es lo mismo negociar por primera vez una CC que una segunda o posteriores.

Experiencia, conocimiento de la empresa, de que es una convención, actitud personal para negociar.

Defensa

Evalúe quienes representan la empresa a la mesa de negociación ¿Quienes mandamos, nosotros? Prestar atención al lenguaje o discurso que emplean los representantes patronales

Preparación Negociación



Antes



Durante



Después

Elaborar un plan;
preparar
colectivamente la
propuesta de CC,
constituir y preparar
un equipo, no
improvisar.
Fortalecer el vínculo
con la base.
Importancia de la
comunicación.

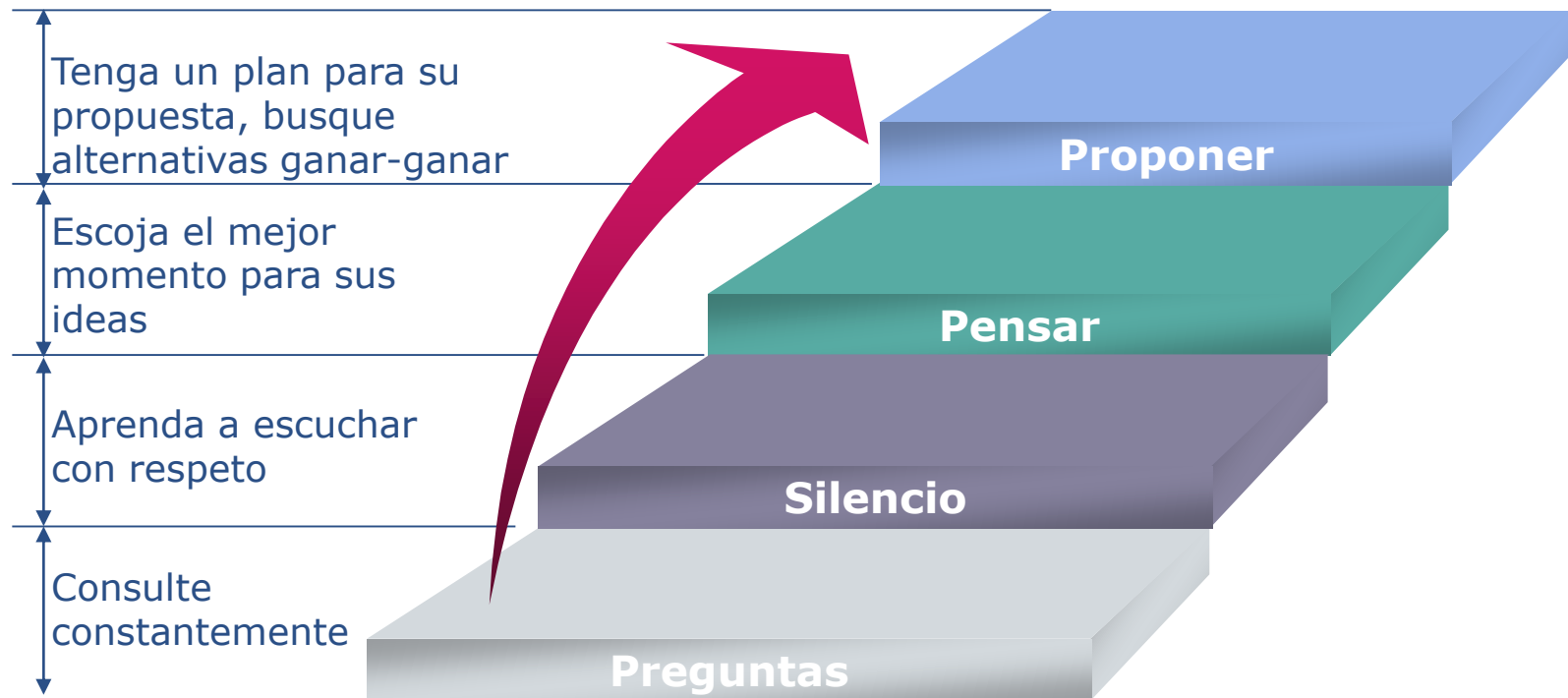
Es útil comenzar la
negociación aclarando
cuales son las reglas del
juego. Prestar atención
y descifrar la estrategia
de la empresa, observar
la variable tiempo...
buscan una solución
rápida? quieren alargar,
cansar, agotar y como
saber cuál es el
momento oportuno para
terminarla.

Vigilar, divulgar y
dar seguimiento.

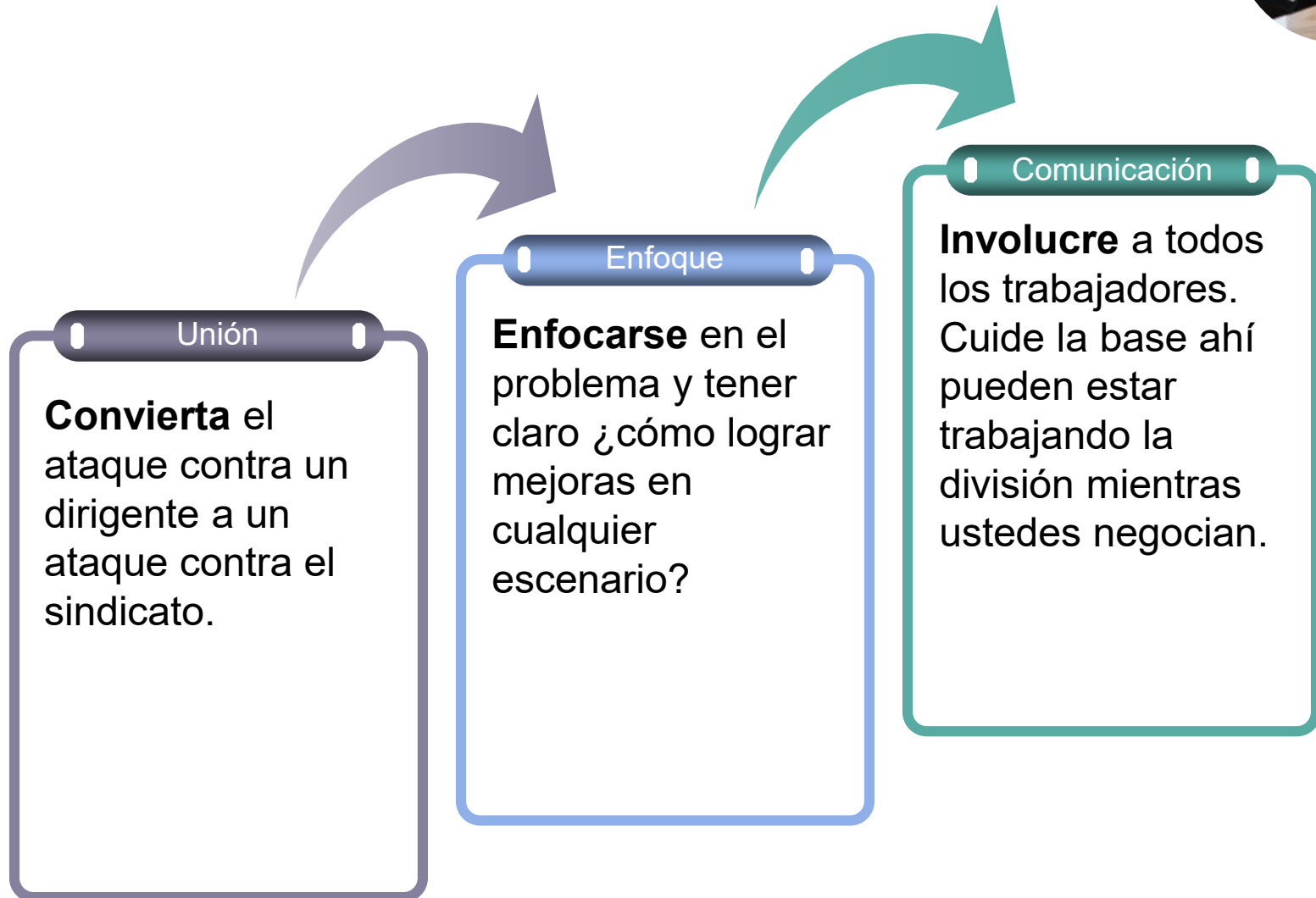
Escenarios y Maniobras



Armas Defensivas



Unidad de Grupo



Luchar en dos escenarios



- Mesa de Negociación.
- Maniobras sucias fuera Mesa de Negociaciones

No mostrar nuestra fuerza
ni nuestros mejores golpes

mostrarnos conciliadores
para lograr que entren en el juego

Utilizar un lenguaje que permita
llegar a propuestas aunque
la “fábrica este en llamas”:



Mesa Diplomática



- ❖ Lo que queremos es lo justo. Nos interesaría arreglar esta situación, no sobre la base de un interés egoísta ni por una huelga, sino desde propuestas comunes. Agradecemos la actitud negociadora de la empresa de sentarse a conversar..
- ❖ Podría hacerle algunas preguntas para saber si la información que tengo es correcta. ¿Cuáles son las razones por la que considera tal cosa? ¿Permítame saber si entiendo de manera correcta lo que está diciendo. ¿Podemos corregir las formas agresivas de comunicación y volver a empezar? Una de las posibles soluciones podría ser...
- ❖ ¿Le parece justo? ¿Cómo podemos encontrar soluciones equitativas? Si estamos de acuerdo... Ha sido un placer tratar con usted.

Mesa Diplomática



- ❖ Ejemplo: Si hay bajos salarios, proponemos hacer un estudio conjunto de clasificación de puestos, cargas de trabajo y salarios.
- ❖ La técnica de “combate” se basa en la continua coordinación de fuerzas para debilitar y desarticular estrategias agresivas. La labor real está con la afiliación, mientras la empresa se desgasta en discusiones nosotros informamos a todos sobre las propuestas sindicales
- ❖ La respuesta es proponer caminos de cooperación con la empresa, -que nos ataca sin misericordia- para construir una dinámica nueva y distinta de la que sindicato y empresa nunca podrán crear de forma separada.
- ❖ Las imposiciones de la empresa la desacreditan. El miedo al principio inmoviliza, pero el miedo extremo hace arder el conflicto.

Fuera de la Mesa





NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Fundamentos, técnicas y resultados

A black and white photograph of a business meeting. Two men in suits are shaking hands across a table. A woman is visible in the background, and a nameplate is on the table.

Gracias!

Gerardo Castillo
Gilbert Brown