

# Aura Inc. Chile

## Negociación Colectiva Digital “Transformación de las habilidades para Negociar Colectivamente”

### Caso de éxito

#### Exponen

- Sr. Michiel Van Der Hoeven, Director de Ingeniería, Aura Inc. Chile
- Sr. Mario González Kemnis, Presidente Sindicato de Trabajadores, Aura Inc.
- Sr. Carlos Pérez-Vargas, Asesor de Empresas – Psicólogo Laboral, AUGURA ADVICES SPA.



# ¿Qué es Aura ?



- **AURA, Asociación de Universidades** – 37 Univ. y 07 centros de investigación

Su razón de ser consiste en promover la investigación astronómica a través del acceso a instalaciones con tecnología de punta

- **En Chile, el centro de investigación se ubica en IV Región, La Serena**
  - Observatorio Tololo
  - Telescopio Gemini
  - Telescopio SOAR
  - Telescopio Rubin, en fase de construcción
- Aura a nivel mundial posee un **dotación 1500 personas. En Chile son 220 trabajadores** y de éstos el **91% se encuentran sindicalizados**

# Factores de éxito para una **Negociación** **Colectiva** en formato digital

1. Adoptar un acuerdo entre las partes para establecer un programa de trabajo y agenda de reuniones que otorgue continuidad al proceso
2. Establecer contacto permanente con la autoridad laboral, con la finalidad de contar con su oportuna colaboración
3. Seleccionar de común acuerdo la plataforma virtual a utilizar, con el fin de potenciar las confianzas y dar fluidez al proceso para un óptimo desarrollo de las conversaciones
4. Asegurar la impecabilidad y conexión de todos los medios digitales y servicios tecnológicos involucrados
5. Las partes, empleador y sindicato, deben potenciar el uso de los medios de comunicación digitales existentes (intranet, email, videos, WhatsApp u otros) para difundir avances y status del proceso

## 7 Habilidades sociales para los que se sientan frente a la pantalla

1. Actuar con empatía y detectar los estados de ánimo de los interlocutores
2. Utilizar un lenguaje directo, preciso y concreto que sea avalado por datos o antecedentes que posean legitimidad
3. Crear en cada sesión una atmosfera formal pero a la vez cercana, que favorezca el “ENCUENTRO VIRTUAL”
4. Establecer congruencia entre el discurso hablado y la comunicación no verbal incluso la postura corporal. Utilice expresiones faciales amistosas
5. Anticipar las alternativas de descontrol y/o reacciones emocionales de ira o desenfado, en especial si se produce un abandono de la sesión
6. El estilo comunicacional de los negociadores debe ser sólido, evitando titubeos e imprecisiones
7. Demostrar genuino interés por el bienestar social del personal, especialmente en lo referente a la actual pandemia

# Recomendaciones Específicas para una Negociación Colectiva en formato digital

1. Implementar un modelo estratégico de Negociación que contemple al menos tres miradas: legal, financiero y organizacional con foco en las destrezas y habilidades
2. Conformar un equipo negociador que posea los siguientes atributos
  - Credibilidad a toda prueba
  - Reconocimiento al interior de la empresa / asamblea
  - Haber trabajado previamente entre Directores Sindicales y Gerentes que negocian
3. Definir roles / tareas específicas en todas las personas involucradas en el proceso: negociadores, mesa de soporte, asesores internos / externos
4. Las partes deben realizar acciones concretas que demuestren colaboración con el desarrollo del proceso. Se deben entregar las facilidades tecnológicas para que las parte cumplan su rol
5. Anticipar todos los escenarios posibles a enfrentar. Actuar de manera planificada y proactiva
6. Monitorear los medios y contenidos comunicacionales utilizados por las partes, con el objeto de difundir los avances

## Que podemos concluir a partir de nuestra experiencia

1. A pesar del actual escenario de crisis sanitaria o confinamiento, es completamente factible desarrollar procesos de Negociación Colectiva en formato digital
2. Para lograr éxito se debe colocar especial atención a la metodología a utilizar y el desarrollo de las habilidades sociales a desplegar
3. En esta línea, el manejo de las habilidades sociales y la congruencia entre corporalidad - discurso, son factores críticos para lograr un buen acercamiento entre las partes
4. El empleador debe otorgar las facilidades necesarias, para que la organización sindical desarrolle su rol en esta nueva forma de vincularse
5. Los equipos negociadores deben actuar en forma integrada y total solidez respecto de lo que se está negociando. Ello es clave alcanzar la firma del nuevo contrato

## Proyecciones y Lecciones Aprendidas

1. En épocas de crisis, el fortalecer la buena relación entre **Dirigencia Sindical** y **Empleador** es clave para alcanzar el bienestar de las personas de la organización
2. Con posterioridad a la **Negociación Colectiva**, el nuevo plan de trabajo ha sido estructurado con base a metodología digital y el desarrollo de las habilidades mencionadas
3. La relevancia de las relaciones laborales, obligan a empleador y sindicatos, actualizar sus competencias para así cumplir en forma adecuada el desafío de mantener el vínculo en constante creación
4. Al igual que en épocas de pre pandemia , la confianza sigue siendo el **FACTOR CLAVE** para llevar adelante las buenas relaciones laborales