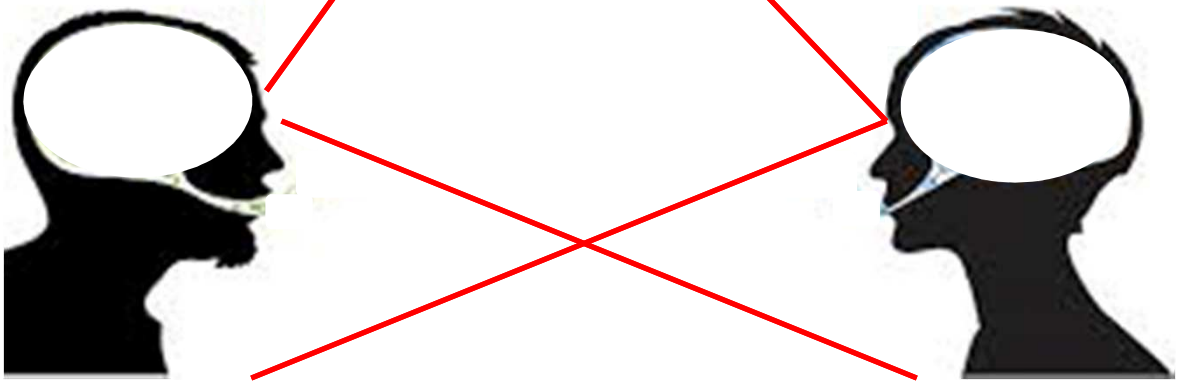
Seminario Diálogo Social: Buenas Prácticas en Tercerización

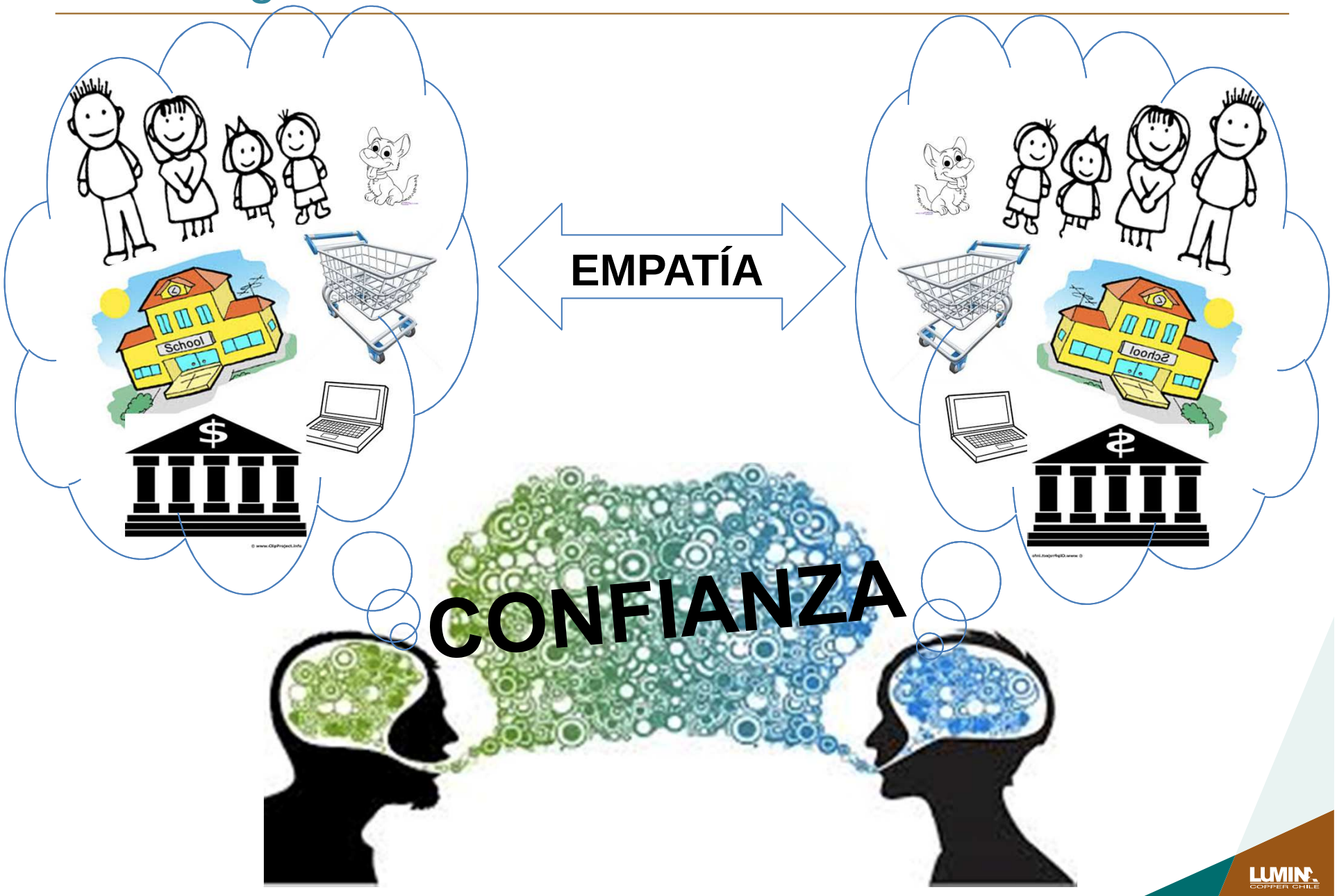
Aldo Siri F.
Gerente Recursos Humanos
SCM Minera Lumina Copper Chile

17 Diciembre 2015

El Diálogo es entre Personas



El Diálogo es entre Personas



Diálogo Social para los Acuerdos

- Ley de Diálogo Social
  - Origen Europa postguerra
  - Gobernabilidad
  - Tripartismo
- Diálogo Social sin ley:
  - Alianza Estratégica (90's)
  - Proyecto Común de Empresa (2000-2010)
  - Gestión Participativa
- Tercerización en Industria Minera
  - Outsourcing
  - Acuerdos Marco
  - Conflictos
- Productividad y Diálogo Social

Acuerdos: ¿Llegan o se Construyen?

“Llegar a Acuerdos”

- Como si se tratara sólo de seguir la inercia o la presión de los procesos de negociación.
- Aplicación de “metodologías”
- Vencer obstáculos
- Prepararse para el conflicto
- Como si el método pudiera independizarse de las partes

“Construir Acuerdos”

- Compartir visión
- Compartir diagnóstico
- Compartir información
- Reconocer y validar roles
- Participar:
  - Escuchar
  - Abrirse a la influencia
  - Persuadir y ser persuadido (empatía)
- Reconocer los legítimos intereses de cada parte
- Atreverse a elaborar propuestas novedosas sobre la base de valores comunes
- Foco en el “bien común”

- “La construcción de acuerdos se logra teniendo en cuenta que entenderse es un proceso de obtención de acuerdos entre sujetos lingüística e intersubjetivamente competentes, es decir, la calidad de las intervenciones está sujeta a la profundidad, el rigor científico y el pensamiento crítico que le imprime cada sujeto, y al número de razones pertinentes que sean verdaderas y libres del estado de ánimo de los individuos”

(J. Habermas, Teoría de la Acción Comunicativa, 1990)

Parámetros para la construcción de acuerdos

a) Escoger el tema
b) Acopio de información y fundamentos teóricos del tema
c) Introducir y facilitar la comprensión del tema
d) Abrir la discusión del tema, permitiendo argumentos y contraargumentos
e) Respetar el punto de vista de cada participante
f) Reconocer al otro como un interlocutor válido
g) Dar razones pertinentes y válidas
h) Lograr acuerdo o consenso

(J. Habermas, Teoría de la Acción Comunicativa, 1990)

El Diálogo Social: Energía que no se agota…

Dialogar para construir acuerdos, y si el acuerdo no se logra, seguir dialogando…

Seminario Diálogo Social: Buenas Prácticas en Tercerización

Aldo Siri F.
Gerente Recursos Humanos
SCM Minera Lumina Copper Chile

17 Diciembre 2015