

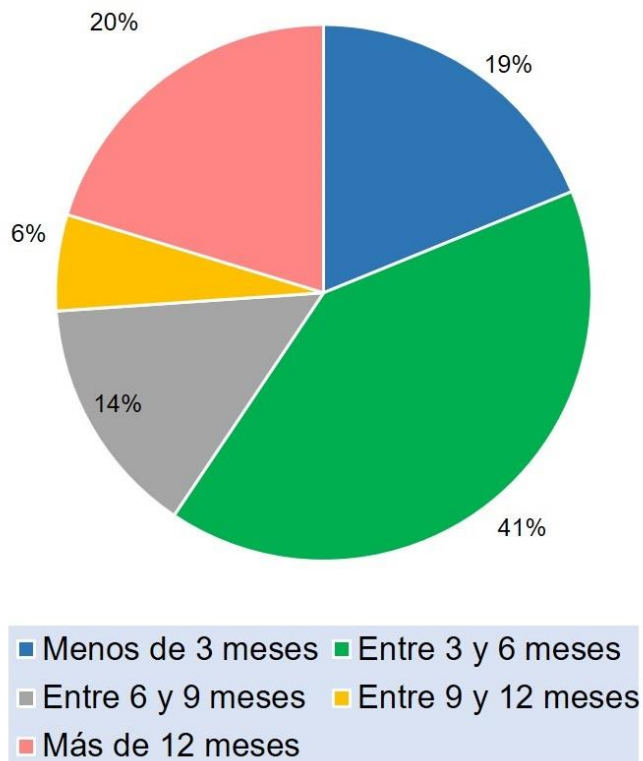
# LA CONTRATACIÓN COLECTIVA EN VENEZUELA

Hugo Urdaneta Fonseca (\*)

Este artículo está basado en la encuesta realizada entre el 01 y el 27 de mayo 2016 por HU CONSULTING CA, con el apoyo de la Asociación Venezolana de Gestión Humana (AVGH-ANRI). La muestra fue de 69 empresas, en Venezuela a nivel nacional con Contratación Colectiva. Para obtener los datos completos de la encuesta, puede acceder a través del siguiente link: <http://huconsulting.net/publicaciones/encuestas/>

## DURACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES COLECTIVAS

### Duración Negociación



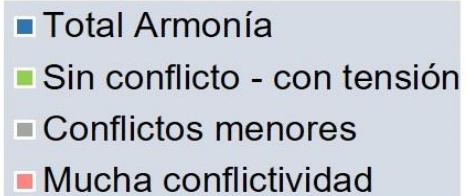
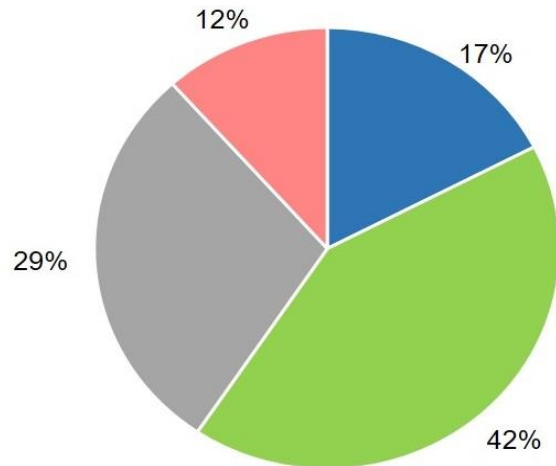
El tiempo de negociación con mayor porcentaje de frecuencia es entre 3 y 6 meses de duración. Es muy alto el porcentaje de empresas con más de 12 meses de negociación (20%). El tiempo ideal de negociación debería ser de no más de 3 meses de duración. En casos de negociaciones prolongadas, lo más probable es que la razón se deba a malas relaciones, más que a las ofertas ofrecidas. A pesar de la crisis económica la falta de confianza entre las partes influye en la duración de la negociación, esto es cierto si partimos del planteamiento que un problema es una situación, pero un conflicto es una relación.

## EL AMBIENTE DE LA NEGOCIACIÓN

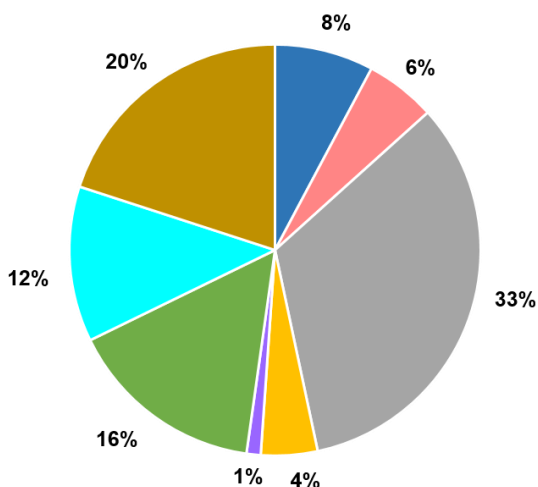
Un porcentaje minoritario de empresas (17%) negocia en total armonía. El mayor porcentaje (42%) corresponde a empresas que negocian sin conflicto, pero con tensión.

Cerca de la mitad de las empresas negocian con conflicto y el resto sin conflicto. Las que negocian sin conflicto no es porque ofrecen menores salarios, beneficios y condiciones, sino porque trabajan la confianza y la negociación relacional (llegar a un acuerdo, más fortalecer la relación)

## Ambiente de la Negociación



## Tipo de Conflicto más frecuente



## TIPO DE CONFLICTO MÁS FRECUENTE

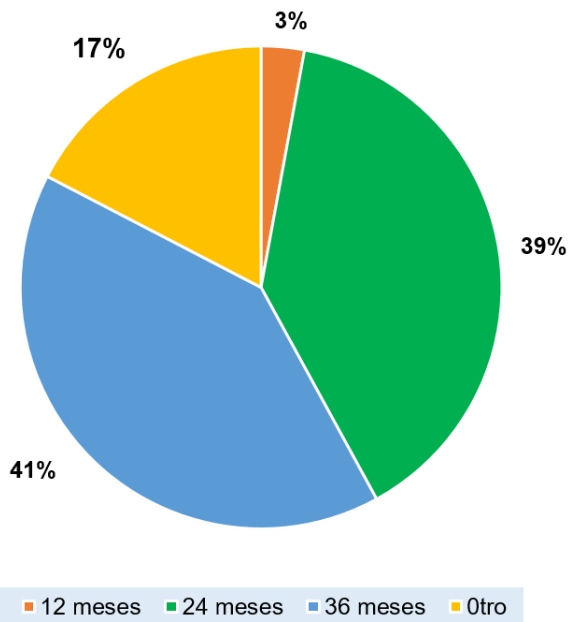
Los pliegos conflictivos, cierre de portones se han reducido, más por razones estratégicas que por mejoramiento del clima laboral.

La operación morrocroy (trabajar a marcha lenta) es la más común de la protesta.

Hoy en día el gobierno interviene evitando las protestas que impliquen cierre de operaciones, y sobre todo cuando se trate de empresas que fabrican productos de primera necesidad.

El conflicto oculto puede ser más dañino que el visible

## Duración del Contrato



## DURACIÓN DE LA CONTRATACIÓN COLECTIVA

Aún predominan los contratos firmados a 36 meses.

La cantidad de contratos firmados a 24 meses (2 años) ya casi alcanza a los de 36 meses (3 años).

Cambiar de 36 a 24 meses en algunos casos es casi mantenerse negociando todo el tiempo.

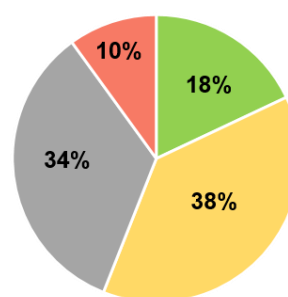
Se puede flexibilizar el contrato para solventar la inflación sin necesidad de bajar de 36 a 24 meses.

## AMBIENTE DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO AL CAPITAL DE LA EMPRESA

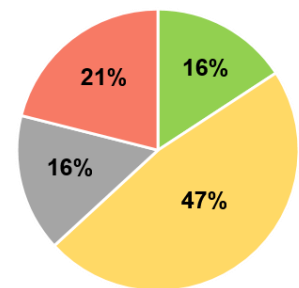
Los contratos de las empresas multinacionales se negocian con mucha más conflictividad que los de las empresas nacionales.

Factores como las mayores expectativas en las multinacionales, la flexibilidad de las nacionales y gerencias más familiares pudieran explicar esta situación

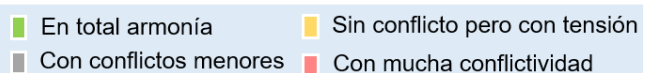
## Ambiente del proceso de negociación de acuerdo al capital de la empresa



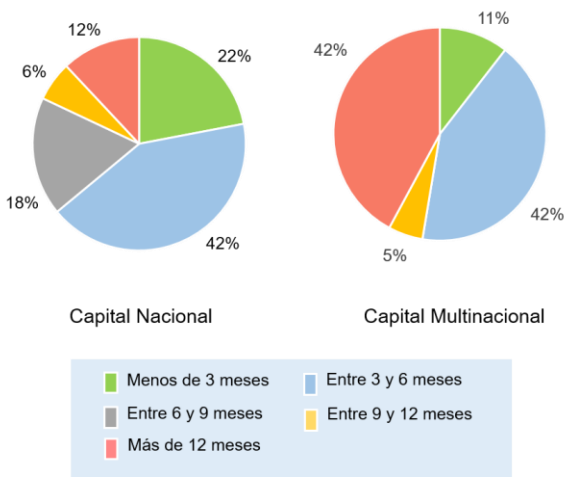
Capital Nacional



Capital Multinacional



### Duración de la Negociación de acuerdo al capital de la empresa



### DURACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO AL CAPITAL DE LA EMPRESA

Los contratos de las empresas multinacionales se llevan mayor tiempo negociándolos

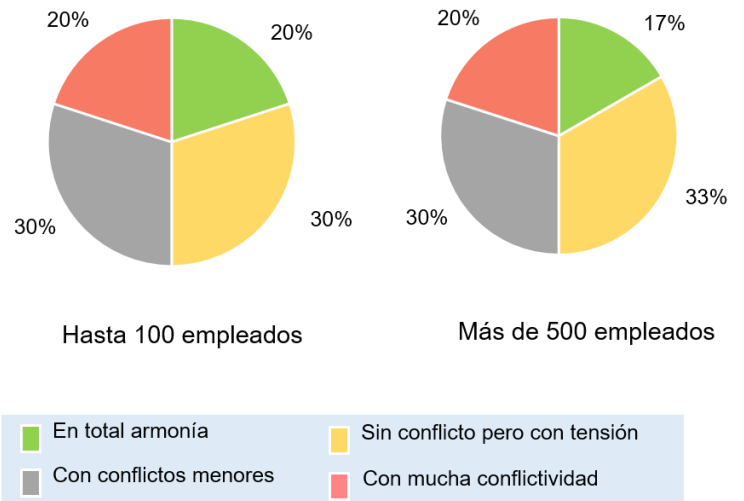
Factores como las mayores expectativas en las multinacionales, la flexibilidad de las nacionales y gerencias más familiares pudieran explicar esta situación

### AMBIENTE DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO AL TAMAÑO DE LA EMPRESA

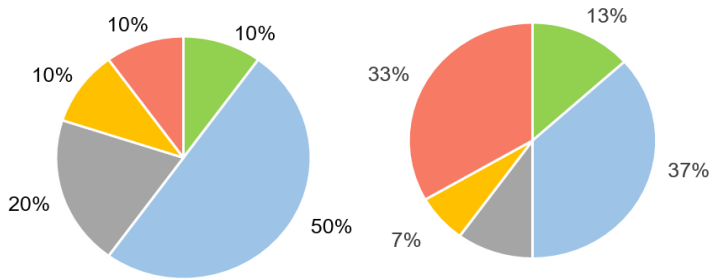
El tamaño de la empresa no influye en el ambiente de la negociación

La conflictividad o armonía no se explica por el tamaño de la empresa

### Ambiente del proceso de negociación de acuerdo al tamaño de la empresa

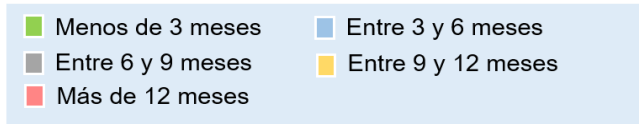


### Duración de la Negociación de acuerdo al tamaño de la empresa



Hasta 100 empleados

Más de 500 empleados

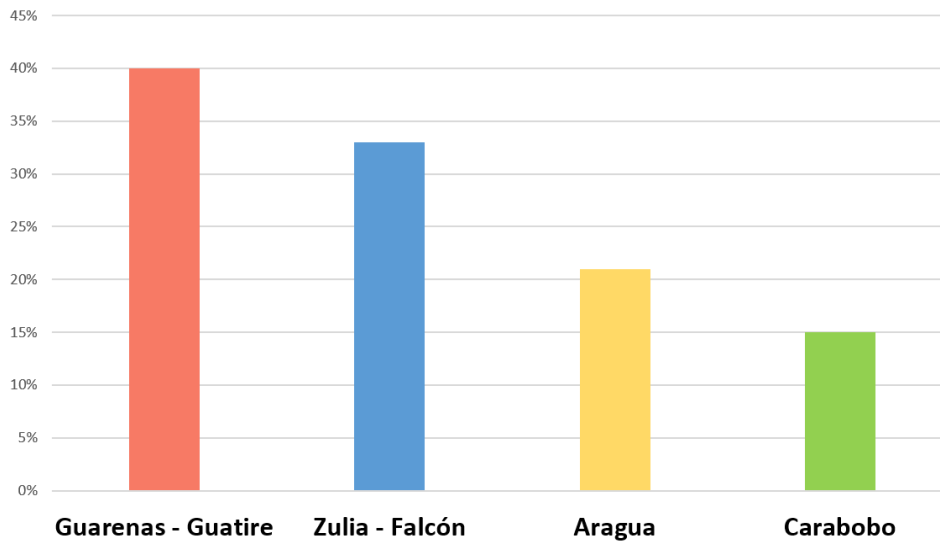


### DURACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO AL TAMAÑO DE LA EMPRESA

El tamaño de la empresa influye mucho en el tiempo de la negociación

A mayor tamaño mayor tiempo para negociar

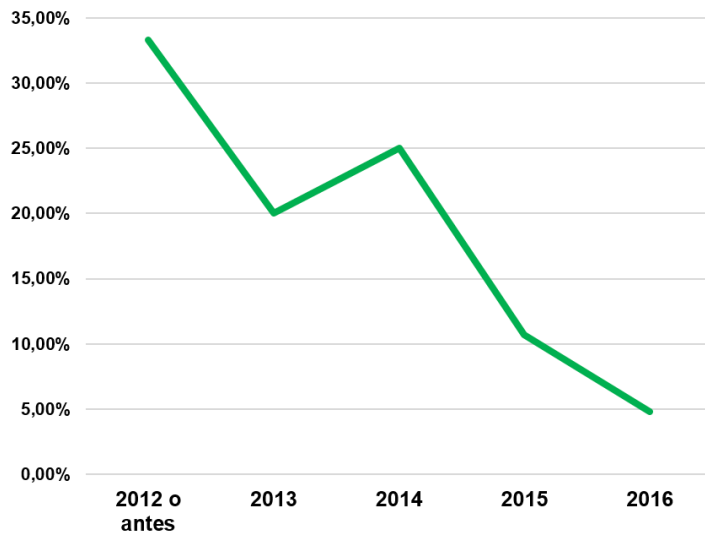
### Zonas con mayor % de negociaciones con "Mucha Conflictividad"



### ZONAS CON MAYOR PORCENTAJE DE NEGOCIACIONES CON "MUCHA CONFLICTIVIDAD"

En términos absolutos Carabobo y Aragua son más conflictivos, aunque porcentualmente otras zonas son más conflictivas, como Guarenas Guatire y Zulia Falcón

## Porcentaje de contratos negociados con “Mucha Conflictividad” de acuerdo al año de firmado



## PORCENTAJE DE CONTRATOS NEGOCIADOS CON “MUCHA CONFLICTIVIDAD” DE ACUERDO AL AÑO DE FIRMADO

En los últimos años se ha reducido la conflictividad extrema.

Los sindicatos se cuidan más de las posiciones radicales.

El gobierno no permite las posiciones conflictivas extremas.

Las empresas no están en

situación de soportar conflictos extremos.

(\*) Consultor en Cambio Organizacional, Coach, Especialista en Recursos Humanos y Relaciones Laborales.

[www.huconsulting.net](http://www.huconsulting.net) @huconsulting