



Enrique Fernández Longo

Es experto en la enseñanza e incorporación operativa de nuevas metodologías de negociación. Esta metodología es conocida en nuestro medio como "Negociación Efectiva en Beneficio mutuo".

Utiliza esta metodología para diseñar y facilitar procesos de cambio en las personas y, a través de ellas en las culturas institucionales que requieren un comprometido apoyo de todos sus integrantes, y también para solucionar conflictos de diversa complejidad y envergadura, empresarios, sindicales, institucionales y sociales.

Ha trabajado con más de 40 de las principales empresas nacionales e internacionales de nuestro país y otras de Latino América y con 20 ONG de todo el país.

Abogado graduado en la Universidad de Buenos Aires, durante más de diez años fue socio de TEC.

Antecedentes docentes:

Ha dictado cursos, seminarios y conferencias en las siguientes Universidades e Instituciones: Universidad Nacional de Buenos Aires, Universidad Nacional de La Plata, Universidad Nacional de la Patagonia, Universidad Nacional de Lomas de Zamora, Universidad Nacional del Sur, Universidad Austral, Universidad de San Andrés, Universidad de Palermo, Universidad del Salvador, Universidad Católica Argentina, Universidad de Belgrano, UADE, UADE Senior, ESEADE, Universidad Católica de Salta, Universidad Católica de San Juan, Universidad Nacional de Tucumán, Universidad Siglo XXI de Córdoba, Universidad de Cuzco (Perú)

Fundación del Tucumán, IDEA, Conciencia, Colegio de Abogados de Salta, Colegio de Abogados de Asunción (Paraguay), Colegio Público de Abogados de Buenos Aires (Curso de Negociación para Mediadores y Conciliadores).

En 1986 fue uno de los tres representantes argentinos en un Seminario de Calidad Total en Estocolmo, Suecia, realizado para países en desarrollo, y participó del Congreso Europeo de Calidad.

Durante la presidencia del Dr. Raúl Alfonsín fue asesor de un grupo interdisciplinario, para efectuar una investigación cualitativa y cuantitativa sobre el tema de la Calidad en la República Argentina.

Ha colaborado con la Fundación Premio Nacional a la Calidad, para establecer las bases del premio a Organizaciones sin fines de lucro y ha sido Juez para el otorgamiento del premio nacional a entidades del sector privado.

Formación Gerencial

Durante su carrera en DuPont de Nemours, (entre 1962 y 1982) ocupó las gerencias de Relaciones Industriales en la planta de Berazategui - 3000 personas - y de Comercialización y Asuntos Públicos. Fue jefe de Seguridad y Prevención contra incendios, jefe de Publicidad y Promoción de Ventas, Asesor de Estudios Especiales de la División Personal, Asesor Laboral de la División Legal y Secretaría, jefe de Relaciones Industriales y Superintendente de Personal (Planta Mercedes - 700 personas), en la que se efectuó un cambio cultural ya que fue adquirida con todos sus integrantes a la empresa Hisisa S.A.

Al comienzo de su carrera fue también supervisor de producción de las Plantas de Rayón y Nylon Industrial, trabajando en turnos rotativos durante dos años y entrenándose en todas las tareas de los operarios a los que tuvo que supervisar, logrando una vivencia privilegiada de los más diversos sectores y niveles de la empresa.

Entre 1977 y 1978 efectuó un entrenamiento intensivo en la Central de DuPont de Nemours, en Wilmington, Delaware, para ocupar la gerencia de comercialización de hilados para alfombras, entrenándose en diversos puntos de Estados Unidos.

Solución de conflictos entre empresas y sindicatos y generación de cambios culturales.

En 1988 dirigió en Somisa a un equipo de profesionales para mejorar substancialmente las relaciones entre los dirigentes de la empresa y de los tres sindicatos que trabajan en la misma: Seccional San Nicolás de la UOM, ASIMRA, APSSA y sus cuerpos de delegados (600 personas involucradas), lo que permitió pasar de una situación muy conflictiva entre las partes (320 conflictos gremiales en los últimos 4 años), a trabajar 3 años completos sin pérdida de una sola hora de trabajo, lo que significó un aumento importante en la producción; se generaron nuevas líneas de productos exportables y se logró una interacción entre los niveles jerárquicos y los representantes de las organizaciones gremiales que permitió resolver innumerables problemas relacionados con la organización de las tareas, eficiencia, modificación de procesos, etc. En 1988 / 89, Somisa se constituyó en el principal exportador de la Argentina (u\$s 400.000.000).

Entre 1988 y 1992 dirigió un equipo de profesionales que, con la metodología de Negociación Efectiva en Beneficio Mutuo, coordinaron diversos seminarios y talleres para las 1200 personas de Scania Argentina S.A. - empresa automotriz -, las cúpulas de sus concesionarios (distribuidores de camiones) y un grupo de sus principales proveedores, despachantes de Aduana y los principales funcionarios de la Aduana de Tucumán.

Como resultado de este trabajo, se obtuvieron los siguientes logros: entre 1989 y 1991, la empresa funcionó sin pérdida de horas atribuidas a conflictos gremiales, mejoró la relación con los proveedores, resolviendo problemas de entrega de piezas y materiales indispensables para mantener el ritmo productivo, logrando de esta manera ser la única empresa automotriz de la Argentina que no tuvo que parar por faltante de autopartes durante el período de la hiperinflación. Este proyecto permitió reducir considerablemente los inventarios, y la realización de modificaciones importantes en la relación con la red de concesionarios. También impulsó la profesionalización del trabajo entre empresa y red, así como entre concesionarios y clientes, con innovaciones en el planteamiento de nuevos proyectos.

Trabajó con la regional de SMATA Tucumán y el cuerpo de delegados de fábrica que obtuvieron logros significativos experimentando y profundizando la Negociación Efectiva durante tres años.

Con la gente de la Refinería Dock Sud de SHELL CAPSA, desarrolló durante más de 3 años un programa que privilegió la cooperación entre niveles y sectores frente a los desafíos tecnológicos y de mercado.

Durante 1994/01, en Acindar S.A., - una de las mayores empresas siderúrgicas de la Argentina -, actuó como facilitador entre la empresa y el sindicato en un proyecto para reconstituir los vínculos entre

Acindar S.A. y la Unión Obrera Metalúrgica de la República Argentina - seccional Villa Constitución. Luego de este trabajo exitoso se generaron nuevas posibilidades que implicaron revisar la forma de remuneración, estableciéndose salarios flexibles como así también cambios y flexibilización en beneficios que redundaron en un aumento de la productividad dentro de la planta y en los ingresos de los operarios. Durante el último año fue asesor del Directorio.

Actividades en el Paraguay

En 1990, actuando como mediador, logró en 8 días el acuerdo de un largo conflicto que involucraba a 4.200 personas en la represa de Yacretá, lado paraguayo.

En Asunción del Paraguay: en 1993 coordinó Seminarios de Negociación para Senadores y Diputados, auspiciado por EDAN (Escuela de Administración de Negocios), y en 1995 un Seminario de Negociación y Taller Operativo para la cúpula de las Centrales de Trabajadores CUT y CNT, y la Unión Industrial Paraguaya. También realizó Seminarios de Negociación para la cúpula del partido político Encuentro Nacional.

En Paraguay, desde 1993 hasta abril de 1997, trabajó como asesor de la Presidencia de la Nación y con diversos factores sociales de poder, (dirigentes, políticos, empresarios, periodistas, intelectuales), en el cambio cultural de la sociedad paraguaya. El objetivo fue el de crear formas de comunicación y de negociación que disminuyeran la conflictividad en un país con 100 años de dictadura, que encaraba la primera experiencia democrática, con un presidente civil. Facilitó en este país el levantamiento de una huelga general que se iba a realizar el 2 de mayo de 1995, coordinando las negociaciones entre empresarios, sindicalistas y el gobierno.

Algunos resultados destacables en los que ha colaborado directa e indirectamente fueron:

La eliminación de presos políticos, el apoyo de gobernabilidad por los partidos de oposición, la formación de una Corte Suprema de Justicia y un Consejo de la Magistratura, integrados por juristas de primer nivel y con un gran equilibrio político, el intento de golpe militar abortado, el período constitucional completado, la coexistencia pacífica y civilizada entre la Presidencia y la Intendencia de Asunción, en manos del partido de oposición Encuentro Nacional, etc.

Otras actividades

Durante los últimos 24 años ha enseñado nuevas metodologías de negociación a cerca de 10.000 dirigentes en la Argentina y en otros países, y ha actuado como facilitador de negociaciones complejas, trabajando para todas las partes involucradas.

Ha trabajado con Sindicatos como la UOM (Villa Constitución), SMATA (Tucumán) y SADOP (Sindicato Argentino de Docentes Privados) a escala nacional y con las Centrales Obreras del Paraguay.

Ha trabajado también con diversas instituciones como la Fundación Patagonia Natural, con investigadores del Instituto de Investigación de Puerto Madryn, Chubut y con Fundaciones de Lucha contra el SIDA.

Ha dictado cursos para funcionarios del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y fue contratado por el mismo para actuar como mediador en el conflicto social de la Provincia de Jujuy, (junio/septiembre 1997). En la Provincia de Catamarca ha trabajado con ministros y legisladores de todos los partidos

políticos para ayudarlos a mejorar sus vínculos. Ha dictado cursos de Negociación para Periodistas en Argentina y Paraguay. Cursos de Negociación para Mediadores contratado por el Ministerio de Justicia de la Nación y por el Colegio Público de Abogados. Fue consultor contratado por el Consejo Nacional de la Niñez, Adolescencia y Familia, CONAF.

Ha trabajado como asesor de directorios y comités ejecutivos de varias empresas de primera línea.

Ha sido columnista del programa radial "Desde las personas, para una comunidad mejor integrada" y de la revista "Mujeres & compañía". Es invitado habitualmente a programas televisivos y radiales de análisis político y social, tanto en Argentina como en Paraguay. Actúa como mediador en empresas familiares y como facilitador de fusiones de empresas.

Es autor del libro "La Negociación Inevitable" (conmigo – contigo) de la Editorial Grupo Abierto de Comunicaciones (2004) en el que incorpora la idea de la "Negociación Espacial". Es coautor del libro *"Todos Ganan. Claves para la negociación estratégica en los ámbitos personal y laboral"*, editado en Argentina y México por Paidós (1993). Escribe regularmente artículos de su especialidad para diversas publicaciones.

Su blog <http://www.enborradoryenvozalta.com/>, es solo una muestra de su profundo pensamiento.