

LA COLUMNA DE...



CECILIA CIFUENTES
 ECONOMISTA,
 DIRECTORA CENTRO DE
 ESTUDIOS FINANCIEROS
 DEL ESE, UANDES

Negociación ramal: un nefasto saludo a la bandera

Cuando quedan solo tres semanas de trabajo legislativo antes del cambio de mando, el Gobierno envió al Congreso el proyecto sobre negociación colectiva multinivel, cumpliendo una promesa de campaña. Es casi un saludo a la bandera, pero a esa de la hoz y el martillo.

Se establecen tres niveles de negociación: sectorial, intermedio y de empresa. Pero ¿se puede definir en forma clara qué es un sector productivo o un nivel intermedio? En algunos casos puede ser fácil, pero en muchos es extraordinariamente complejo. No solo las estructuras productivas son hoy más diversas, sofisticadas e interrelacionadas; también lo son las formas de trabajo. Esto genera un serio problema de determinación de los niveles de negociación. ¿Deben, por ejemplo, los servicios ultraespecializados de tecnología para la minería negociar conjuntamente con los obreros de una pequeña faena minera? ¿Quién define esos límites? Buscando

resolver esta dificultad, el proyecto crea los Consejos Sectoriales Laborales y Comisiones Subsectoriales, cuya sola descripción recuerda la burocracia y la monumental ineficiencia de la antigua Dirinco. Y si la descripción es compleja, su regulación y funcionamiento lo es aún más.

De aprobarse la iniciativa, el impacto de corto plazo sería el mismo que el resto de la agenda laboral del Gobierno: un aumento de los costos laborales, beneficiando a un grupo acotado de trabajadores y dirigentes sindicales que incrementarían de manera significativa su poder de negociación, pero perjudicando a los trabajadores más vulnerables, a las empresas de menor tamaño y a aquellas que compiten en mercados internacionales, y a los con-

“De aprobarse la iniciativa, aumentarán los costos laborales, mientras se beneficia a un grupo acotado de trabajadores y dirigentes sindicales que elevarán su poder de negociación, perjudicando a los trabajadores más vulnerables”.

sumidores. El país pierde competitividad, con bienes no transables más caros y una menor tasa de crecimiento. Algo de esto es lo que hemos observado en la última década, como confirman los datos recientes de la Casen: aunque los ingresos laborales crecen a una tasa menor para todos los deciles respecto de los años de alto crecimiento, el 20% más pobre registra una caída significativa.

Existe en Chile una evidencia contun-

dente de los efectos negativos de la negociación ramal: este modelo ya opera en el Estado. El proyecto de ley de reajuste del sector público deja en evidencia el grado de captura que ejercen la CUT y la ANEF sobre un Estado que permanentemente buscan poner al servicio de sus intereses, y en lo cual han avanzado de manera sostenida. Que el Gobierno haya enviado un proyecto impresentable tanto en el fondo como en la forma, solo para satisfacer a estas organizaciones sindicales, no requiere mayores pruebas sobre los riesgos de entregar un poder de negociación multinivel a dirigentes sindicales fuertemente ideologizados.

Otro ejemplo en esta línea es el del SLEP de Atacama, que tras haber mante-

nido paralizados durante casi 90 días a 46 establecimientos educacionales, afectando a cerca de 30 mil niños, se dio el lujo de autocelebrar su “gran desempeño” con una fiesta millonaria, mientras muchos de esos colegios siguen funcionando en condiciones de gran precariedad.

¿Qué podría ser peor para Chile que extender, por mandato legal, el modelo laboral del Estado al conjunto de las empresas del país?