

Sindicatos y la relación de poder con la política

El desafío sindical de la negociación colectiva por rama

por Gonzalo Durán Sanhueza*

En Chile, en promedio, de una jornada de ocho horas, tres se trabajan para generar los ingresos que permitirán pagar los salarios y cinco se trabajan para generar la masa de ganancias que obtiene el dueño de la empresa(1). Esto quiere decir que, en general, si la jornada comienza a las 8AM, a las 11AM ya se pagan los salarios y todo el resto es tiempo de trabajo para el capital. Esta relación entre tiempo trabajado para pagar salarios y tiempo trabajado para el propietario de los medios de producción da cuenta de la verdadera desigualdad de ingresos que existe en nuestra sociedad y que las autoridades, gobiernos de turno y medios de comunicación controlados por los grandes grupos económicos no suelen mostrar.

Contrarrestar la relación entre tiempo trabajado no pagado y tiempo de trabajo pagado en la empresa, o, en términos marxistas, reducir los niveles de explotación, es un rol histórico del movimiento de trabajadoras y trabajadores.

Una consecuencia directa de esta explotación la vemos plasmada en dos caras de una misma moneda: por un lado los bajos niveles de salarios y por otro, los altos niveles de concentración de la riqueza.

De acuerdo a los datos de la encuesta suplementaria de ingresos del INE, la mitad de los y las trabajadoras perciben ingresos laborales menores a \$460 mil líquidos. Desde luego, bajos salarios tiene un correlato con altas tasas de pobreza en el mundo del trabajo. Si recalculamos la pobreza en Chile sólo teniendo a la vista los ingresos que provienen del mundo del trabajo (salarios y pensiones contributivas), podremos ver que la tasa de pobreza pasa de un 10,8% a un 40% (cálculos Fundación SOL usando microdatos y supuestos metodológicos oficiales). Estos bajos salarios hacen más dependientes a las y los trabajadores de bonos y transferencias estatales. Los bajos salarios también tienen un correlato en los altos niveles de endeudamiento, y en especial del endeudamiento más común en Chile, que es el de consumo. Según datos de la Universidad San Sebastián y Equifax, se registran más de 11 millones de personas endeudadas (incluso más que la cantidad de ocupados/as en Chile) y hay más de 4,1 millones de personas en situación de morosidad, es decir, que no pueden pagar sus deudas. Podríamos decir que esta condición, de bajos salarios y alto endeudamiento, es un desafío crucial que enfrenta el mundo sindical contemporáneo. En la arena de las relaciones de poder, esta combinación es muy beneficiosa a efectos de mantener las cosas como están: la deuda cumple un rol de control y disciplina, cuestión que se hace notoria al momento de decidir, por ejemplo, si participar o no en una huelga.

La otra cara de la moneda es el alto nivel de concentración de la riqueza. Podríamos decir que ahí se ve reflejado el tiempo de trabajo no pagado a millones de trabajadoras y trabajadores. Ese esfuerzo laboral rinde muchos frutos, tantos, que Chile es el país de América Latina con mayor nivel de concentración económica en manos del 1% más rico: aquí, el 1% se apropia del 50% de los ingresos según los datos del Laboratorio de la Desigualdad que dirige Thomas Piketty. La enorme concentración de la riqueza siempre será un desafío para el mundo sindical, pues no se trata sólo de una cuestión económica, también atiende a la forma como se distribuye el poder político en la sociedad.

La negociación colectiva

Naturalmente, existen múltiples factores que ayudan a entender esta dualidad, de extrema concentración de la riqueza y bajos salarios con endeudamiento, pero en Fundación SOL creemos que uno muy relevante tiene que ver las relaciones de poder en el espacio de la producción típicamente capitalista, y ahí la negociación colectiva juega un rol central. Lo que nos dice la investigación de la experiencia comparada es que donde hay negociación colectiva “inclusiva”, es decir, que cubre o protege a la mayoría de la clase trabajadora, se observan efectos distributivos agregados y hay menores niveles de desigualdad entre capital y trabajo. Esto se observa en algunos países escandinavos, pero no sólo en ellos, también en cierta medida en algunas sociedades de Europa Occidental, como Alemania, Francia, Bélgica, Holanda (por supuesto, no todas ellas exentas de tensiones), y también en América Latina, donde Uruguay destaca y ha sido objeto de estudio durante bastantes años. Respecto a este último, es el país con el sistema de negociación colectiva más “inclusivo” de la región, con casi un 95% de cobertura (Chile tiene un 13%) y el más igualitario en el continente más desigual del planeta. Cuando se estudian en profundidad, los datos muestran que esta correlación entre régimen

de negociación colectiva y nivel de desigualdad es también una relación causal, es decir, que el sistema de negociación colectiva por rama de actividad económica tiene efectos agregados en la reducción de la desigualdad.

La evidencia internacional también dice otra cosa. Para lograr esa inclusividad, los sistemas de negociación colectiva necesitan funcionar en múltiples niveles articulados entre sí, siendo el nivel de rama de actividad económica el más importante, el predominante. Esta evidencia no es nueva y la clase capitalista ha buscado horadar la negociación colectiva articulada desde hace años y con relativo éxito, como forma de aumentar el tiempo de trabajo no pagado, es decir, los niveles de explotación y contrarrestar la caída tendencial de la tasa de ganancia empresarial. Una forma que ha dado resultado ha sido el ataque al alcance de la negociación colectiva en su contenido y en el porcentaje de personas que acceden a ésta.

El caso chileno

Para la clase capitalista, en realidad, el “primer mejor” es no tener contrapeso sindical alguno, esto es, ni sindicatos ni negociación colectiva, pero, si eso no es posible, el “segundo mejor” es un sindicalismo débil, y eso se consigue en gran parte descentralizando la negociación colectiva: restringiendo el nivel de rama o sector económico y fomentando, tanto como pueda, la negociación colectiva sólo de nivel de la empresa. Con esto logran marginalizar a la clase trabajadora en la disputa por el plusvalor. Junto con lo anterior, se busca fragmentar los espacios de trabajo donde se presenta la negociación colectiva y/o logra desarrollarse, incluso de forma descentralizada. Este ha sido paradigmáticamente el caso de Chile.

Este año el gobierno pretende impulsar la discusión sobre negociación colectiva más allá de la empresa. Para el mundo sindical chileno, desde hace tiempo es un lugar común aspirar a una negociación colectiva por rama económica. Con ello se pretende la *desmarginalización* de la negociación colectiva. Sin embargo, desde el punto de vista de los trabajadores, tal como lo han manifestado en distintos foros y encuentros, la negociación colectiva por rama requiere enfrentar nuevamente el difícil desafío de la unidad y la desfragmentación sindical.

De acuerdo a las estadísticas sindicales oficiales, actualmente existen más de 12.000 organizaciones sindicales activas y 9.000 de ellas están en el sector privado de la economía. Un buen ejemplo del desafío de la desfragmentación podemos verlo en el caso de las cadenas de supermercados. En la cadena de supermercados Walmart, por mucho tiempo se fomentó la fragmentación a través del conocido esquema del *Multirut*, en donde cada local funcionaba como una empresa formal. En este ecosistema, en muchos locales se constituyeron sindicatos y proliferó la fragmentación sindical como alternativa de representación. Hacia fines de 2009, la empresa decide cambiar de estrategia societaria (muy presionada por los propios sindicatos), rompiendo con el esquema

de *multiruts* masivos, y elige un esquema de acuerdo a formatos de ventas (supermercados, hipermercados, otros). Podríamos decir que hacia fines de 2009, los sindicatos logran un importante avance en las reglas del juego en materia de organización sindical. Tienen desde entonces la posibilidad de desfragmentar el escenario sindical y la negociación colectiva. Sin embargo, a la fecha, la fragmentación persiste: salas de venta que albergan a cinco o más sindicatos que compiten entre sí, y en total cientos de sindicatos en la compañía. Una lección que deja este caso es que no basta con generar las condiciones “legales” o “administrativas” para el desarrollo de una negociación colectiva de gran calado, pasando así a niveles superiores de articulación, incluso de rama o actividad económica. También hay un límite relacionado con la disposición, actitud y capacidad organizativa. En cierto modo, esto es esperable y podría verse como una suerte de mecanismo de autodefensa frente a la arquitectura que se impulsó durante la dictadura con sindicatos rivales compitiendo por la mejor posición frente a la empresa.

Desafiar el poder

El desafío sindical para avanzar hacia la negociación colectiva inclusiva por rama de actividad económica es enorme, una cosa es eliminar obstáculos legales o administrativos y otra activar recursos de poder organizativo como la cohesión interna, la solidaridad, la participación, la democracia sindical, la autonomía frente a los gobiernos de turno y el fortalecimiento de la identidad colectiva y la conciencia de clase.

La negociación colectiva por rama puede abrir un proceso de restitución de los sindicatos como sujetos colectivos importantes, que podría desafiar el poder corporativo y la lógica clientelar que éste promueve con la negociación de empresa, así como la influencia de las organizaciones sindicales pro-empresariales. Significa eventualmente dejar de ver al sindicato como un club al que se ingresa sólo para obtener beneficios específicos, como por ejemplo cupones de descuento, y reivindicar una lógica de acción centrada en el poder. La negociación colectiva por rama, en este sentido, reclama también un horizonte de recomposición del sistema político, en términos de relaciones de poder que intervienen en la esfera política. Un sindicalismo que negocia por rama incomoda, como hemos dicho, la lógica de la libre acumulación de capital y permite reposicionar la centralidad del conflicto de clase que es inherente al sistema capitalista y que la patronal y sus representantes buscan invisibilizar a toda costa. ■

1.- Durán, G., y M. Stanton (2022). The Chilean economy, an analysis of the dynamics of profits, investments and production: A Marxist approach. *Capital and Class*, 46(3): 377-400.

*Economista (Universidad Católica de Chile), magíster en Economía Laboral Aplicada al Desarrollo (U. de Turín), y Doktor der Philosophie (U. Duisburg-Essen). Investigador en Fundación SOL y Profesor Asistente en el Departamento de Trabajo Social, Universidad de Chile.