

EL MERCURIO

www.emol.com

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Domingo 13 de Diciembre de 2009

La dura semana en la División Codelco Norte:

Protagonistas de la historia de Codelco analizan el ambiente de las negociaciones mineras

Inédito es para la empresa y los sindicatos lo ocurrido en Chuquicamata. Como nunca antes, la confrontación se instaló en la mesa de conversaciones.

Mónica Guerra y Bernardita Aguirre Ni para el "Davilazo" ni para la crisis asiática. No hay precedentes en la historia de Codelco de la dura situación que rodeó la primera semana de negociación colectiva en la División Norte.

El sábado 5, apenas después de dos horas de conversación se quebraba la mesa de diálogo.

"Al revés de lo que pasa hoy, ha habido épocas difíciles para la empresa, pero ni siquiera entonces se nos pidió rebajar beneficios", dice Hernán Guerrero, presidente del Sindicato 3 de Codelco Norte y que lleva 20 años en la dirigencia sindical.

Hay un cambio en la manera en que se relacionan los sindicatos con la empresa, coinciden dirigentes históricos y ejecutivos de la empresa que está alterando décadas de baja conflictividad.

Lo que habría detrás de este nuevo ambiente refleja para algunos la "profesionalización" con que ahora se negocia a nivel sindical, con fuerte apoyo externo.

"Desde hace diez a quince años comenzaron las asesorías multidisciplinarias, con abogados, psicólogos laborales, economistas", dice Juan Carlos Guajardo, director del Centro de Estudios del Cobre (Cesco), lo que a su juicio marca un cambio.

Otras crisis

Las buenas relaciones que han sido tradicionales al interior de la estatal se han demostrado más de una vez, reconocen los dirigentes.

Guerrero, quien está en la arena sindical desde 1989, apunta que los trabajadores no fueron afectados ni cuando Codelco se remeció en 1994 con la pérdida de más de US\$ 200 millones con el "Davilazo" -el fraude en mercados a futuro- ni con la crisis asiática de fines de los 90. "Incluso

en 1994 firmamos la primera alianza estratégica con la empresa, en la que nos comprometimos a bajar los costos de producción, lo que conseguimos", asegura.

Un ex ejecutivo recuerda que pese a las dificultades, en 1993 Codelco entregó un millonario bono de \$1,4 millón en la negociación colectiva, "por lo que algunos decían que el Viejito Pascuero había pasado por Chuquicamata".

Hasta entonces, los conflictos habían estado prácticamente ausentes, excepto por una huelga en 1989 en Salvador.

Pero la estatal salía de años de calma laboral, marcados por el estilo con que se negociaba desde 1973, cuando los contratos colectivos eran prórrogas de los pliegos de peticiones precedentes. Recién en 1987 se votó por primera vez.

Un cambio fundamental se produjo en 1996, cuando una negociación marcada por un clima confrontacional y de desconfianza desembocó en la huelga legal de 10 días en Chuquicamata, que significó pérdidas por más de 25 millones de dólares.

Ha habido épocas difíciles para la empresa, pero ni siquiera entonces se nos pidió rebajar beneficios" Hernán Guerrero presidente Sindicato 3