



Viernes 01 de enero de 2010, 5:00 AM **Economía**

La clave "Escondida" en las negociaciones colectivas de Codelco Norte

P. Contador/L. Fromin

En la jerga minera, a los bonos que se otorgan para finalizar las negociaciones colectivas se les denomina "tapabocas", aludiendo a la capacidad que tienen para lograr el apoyo definitivo de los trabajadores a la última oferta salarial de las empresas. Una herramienta clave para finalizar una negociación, aunque también, si no cumplió con las expectativas, para impulsar una huelga.

En el actual proceso de negociación colectiva en Codelco Norte, este instrumento no es una excepción. La diferencia de cerca de \$ 2,5 millones que existe entre el monto total por bonos que exigen los trabajadores que participan en el proceso (unos \$ 14 millones), con la última propuesta de la empresa (\$ 11,5 millones) fue uno de los detonantes de la huelga legal, que enfrentará Chuquicamata a partir de este lunes 4.

Sin embargo, si se miran los anteriores procesos de negociación colectiva de la mayor división de Codelco, los millonarios bonos comenzaron a ser el eje de los procesos de negociación a contar de 2006, año en que se duplicó la cifra entregada, en comparación con el contrato colectivo anterior de 2003.

Tanto los especialistas como los propios actores de dichos procesos coinciden en que la nueva pauta en Codelco Norte la marcó el bono por \$ 9 millones que obtuvieron los trabajadores de Escondida, en septiembre de 2006, luego de una huelga que se extendió por 25 días. Incluso en esa época los mismos actores de la industria criticaron a la operadora del yacimiento, BHP Billiton, por el millonario beneficio otorgado y anticiparon que generaría un "efecto dominó" en la industria y en particular en la cuprera estatal.

Un ex alto ejecutivo de Codelco recordó que en los procesos de negociación colectiva, previos a dicho evento, las conversaciones con los trabajadores se focalizaban en los beneficios del "libro", como se le denomina al contrato colectivo, más que a las bonificaciones.

"La discusión se centraba más en los reajustes y en los beneficios. El bono era lo que se daba para cerrar, para comprar los votos de la asamblea, era la guinda de la torta, pero no era el pedazo principal", explicó.

En el sector explican que el millonario bono que otorgó Escondida a sus trabajadores se debió a que un proceso colectivo que se realizó en medio del "boom" del precio del cobre -a diferencia de la negociación de 2003-, cuando la libra de cobre se ubicaba en torno a los US\$ 3,5.

Nueva pauta

Un miembro de Codelco en 2006 recordó que cuando Escondida cerró el acuerdo con sus trabajadores, inmediatamente en la administración y el directorio de la compañía "nos percatamos, que los trabajadores comenzarían a hacer esa comparación, por lo que se decidió establecer la diferencia desde el principio: informar a los trabajadores de que ambas empresas no pueden ser comparadas en ningún sentido".

Al final, el proceso de negociación colectiva de Codelco Norte en 2006 finalizó con la entrega de bonos por un total de \$ 8 millones, el doble de lo entregado en el proceso anterior.

"Finalmente, la empresa también debió flexibilizar la entrega del bono, porque el precio del cobre estaba en cifras históricas", manifestó la fuente.

Codelco y las autoridades, apoyadas por la opinión de los especialistas, han detallado innumerables veces las diferencias operativas y estructurales que tienen la división norte y Escondida, que explican por qué no se puede entregar el mismo beneficio en ambas negociaciones.

Sin embargo, ahora, y tal como explica, el director ejecutivo de Cesco, Juan Carlos Guajardo, "en base a egos y factores psicológicos", los casi 6.000 trabajadores de Codelco Norte quieren acceder al mismo bono "histórico" que logró Escondida este año por \$ 14 millones.

La estrecha relación entre las dos empresas se aprecia con facilidad. Si se hace el ejercicio de dividir los \$ 11,5 millones líquidos (son más de \$ 16 millones brutos) que está ofreciendo Codelco por los 36 meses de vigencia que tendría el nuevo contrato colectivo, los trabajadores obtendrán un beneficio financiero de \$ 319.000 al mes -aunque hay que recordar que el pago se hace por el total, al comienzo de entrada en vigencia del nuevo contrato-, casi la misma cifra que resulta del acuerdo de Escondida 2009: \$ 318.000, si se dividen los \$ 14 millones líquidos en los 44 meses que durará su respectivo contrato.

Sin embargo, los trabajadores de Chuqui quedan incluso ganando más, si se toma en cuenta que el contrato de Escondida, en la práctica, es por 46 meses. Así, los trabajadores

de la minera privada quedan recibiendo \$ 304.000 mensuales, \$ 15.000 menos de lo que podrían recibir los sindicatos 1, 2 y 3 de Chuquicamata.

Hoy al interior de Codelco reconocen que la decisión de la empresa es enfrentar una huelga antes de aumentar los beneficios, para intentar marcar la diferencia entre las realidades productivas de Escondida y la estatal, que ahora están muy ligadas.