

## OPINIÓN

## La guerra o la paz



POR RAMON DÍAZ

¿Qué pueden hacer los trabajadores para mejorar su salario? Una sola cosa: convencer a los empresarios del mundo que Uruguay es un país seguro y en general favorable para la inversión

El título no es una versión levemente cambiada del título de León Tolstoy, para una de sus mayores novelas. Se trata, en cambio, de la clase de relación entre empleadores y empleados, en el ámbito de cada empresa. Ella puede consistir en una relación entre una empresa, en su carácter de empleadora, y el trabajador —cada empleador en esta primera hipótesis— aunque se lleven a cabo simultáneamente negociaciones con más de un trabajador, tal vez con uno o más grupos de ellos, o con su totalidad, a los que concebimos el papel del "sindicato". Y,

Desde 2006 los trabajadores están autorizados a ocupar los locales de una empresa sin violar por ello la ley penal

moviéndonos hacia el otro extremo, consideraremos el caso en que cada trabajador es libre de afiliarse o no al sindicato, y, más en la misma dirección, el caso en que los trabajadores sólo pueden acordarse pactos entre el sindicato del ramo y la empresa respectiva. Podría pensarse que, con ello, se ha completado toda la escala de módulos disponibles para la contratación de trabajadores por una empresa; sin embargo, surge una nueva variante como resultado de los acontecimientos políticos desde 2006 en Uruguay, cuya consecuencia consiste en que los trabajadores de una empresa están autorizados para ocupar los locales de ella, sin violar con ello la ley penal.

Primero consideraremos la posibilidad de que ningún trabajador de la empresa esté afiliado al sindicato. Entonces, cabe

preguntar por qué razón el trabajador tenderá a ser tranquilo, si los negocios han sufrido un cambio desfavorable, en cuanto a cobrar el salario pactado. Presumiblemente el trabajador podrá recurrir a la Justicia, pero cobrará con una demora considerable y quién sabe con qué complicaciones en los tribunales. Pero, en los EEUU, quienes ambicionaban más poder eran los sindicatos, los que dirigieron su estrategia hacia obligar a las empresas a no contratar trabajadores que no estuviesen dispuestos a afiliarse al sindicato. A fines del siglo XIX esta iniciativa propició un rápido aumento de trabajadores sindicalizados. Según C. B. Craver, (*Can Unions Survive?* N.Y. University Press, p. 34) en 1897 había 447.000 afiliados, cantidad que en 1904, 7 años después, sobrepasaba los 2 millones, o sea multiplicado por más de 4 en 7 años. Pero el ritmo de crecimiento no se mantuvo. Para 1910 el número de afiliados alcanzaba 3.400.000, multiplicado por 1,7, y en 1934 el crecimiento era prácticamente nulo, con un número de afiliados de 3.088.000. El dinamismo de los sindicatos se recupera con F.D. Roosevelt y su New Deal, que introduce algunas ventajas para la negociación de los sindicalistas; algo que nos hace pensar en el derecho de los sindicalistas uruguayos para ocupar locales de los empleadores, por más que ningún juez norteamericano, ni participe de la cultura occidental, le daría curso a esa norma. Con tal incentivo en 1940 había 8.717.000 afiliados, al final de la guerra mundial, 14.322, que representaba el 35,5 % de todos los trabajadores privados no agrícolas afiliados; en 1954, 17 millones; en 1970, 19 millones. Pero esos aumentos de afiliados, que a los uruguayos deben impresionarles, a partir de 1954 no llegaban a acompañar el aumento de trabajadores industriales (privados, no agrícolas), de modo que la proporción de personal sindicalizado fue disminuyendo progresivamente: en 1954, 35%, en 1970, 27%, en 1980, 22%. Pero a partir de entonces hay otro cambio. El aumento de número de sindicalizados, no sólo cae en términos relativos, sino también en valor absoluto. En 1984, los afiliados eran 18,5 % (recuerde el lector, en 1980, 22%), pero sólo 16.740.000 afiliados; en 1990, 16.740.000, sólo 16,1% del total; en 1990, 10.260.000 sindicados, 12,1% del total. La conclusión del Prof. Craver: "Es obvio que los sindicatos del sector privado se hallan en un estado moribundo."

¿Qué explicación tiene ese desinterés de los trabajadores por la participación en el sindicato respectivo a su actividad? Porque, a no ser desinterés, no puedo imaginar razón alguna por la cual menos y menos trabajadores dejan progresivamente de afiliarse, según pasan los años. Al mismo tiempo, tampoco se me ocurre razón alguna para sentir al respecto desinterés, si no fuera el caso de que la paga de los trabajadores afiliados y no afiliados eran, y son, iguales. Con lo que nos topamos con una doble pregunta: 1) ¿cómo se fija el salario de un trabajador cuando el salario no está predeterminado por una decisión previa?, y 2) ¿cómo el salario que se ha fijado por una decisión previa, que fundamentalmente influye sobre la negociación entre la empresa y el sindicato? Pasemos a ocuparnos de una y otra.

1) El principio de la fijación del salario de los trabajadores, de cualquier tipo de trabajadores, como de cualquier otro factor de la producción, se aprende en las primeras clases de microeconomía. Sintéticamente, se fija un salario igual a la *productividad marginal* de la mano de obra que se está empleando. El concepto de productividad se explica por sí mismo. La productividad de un albañil es el valor de los ladrillos que fija en una jornada. Si pongo más trabajadores en la misma pared, la productividad de cada uno de los agregados disminuirá. En el ejemplo, la productividad del tercer albañil es la *productividad marginal*. Con él, el empresario no gana nada. Gana con la productor *intramarginal* de los otros albañiles y de los demás factores de la producción que contrate. Ése es el salario óptimo para el empresario; y, como ya he dicho, será el salario de mercado

2) Si el mercado ya fijó el salario, el empresario negociará de manera que la *productividad marginal* suya sea igual al salario, valiéndose del número de trabajadores contratados. Y sanseacabó.

Es claro que el sindicato no puede cambiar el salario. Si se negociase la magnitud de la obra o la operación de la fábrica, así sería; pero en tanto el empresario puede resolver la cantidad, el salario depende de otra cosa, no, ciertamente, de la presión del sindicato. Entonces, ¿qué puede hacer el sindicato, o el gobierno, para aumentar el ingreso de los

Es una simple tontería pensar que los sindicalistas, por la fuerza, lograrán aumentar el ingreso de los trabajadores

trabajadores? Únicamente, promoviendo la inversión. Cuanta mayor cantidad manejen los operarios, más serán sus ingresos y será la ocupación. Es una simple tontería pensar que los sindicalistas, por la fuerza, lograrán aumentar el ingreso de los trabajadores. Solamente disponiendo en su función de más capital, y de capital más moderno, podrán aumentar su productividad los trabajadores, y, con ella, su nivel de vida.

En consecuencia, la guerra de los sindicatos, concentrada en la posibilidad de tomar el control de los locales industriales, no puede surtir más efectos que un empobrecimiento de los trabajadores. ¿Qué es lo que pueden hacer los trabajadores y sus dirigentes? Una sola cosa: convencer a los empresarios del mundo que Uruguay es un país seguro y en general favorable para la inversión. Hay algunos acontecimientos que favorecen el objetivo de los trabajadores y de todo el país. El establecimiento feliz de Botnia es positiva sin lugar a dudas. La buena calificación del país en materia de honradez —excelente desde el área en que nos encontramos— otro tanto. El título en primera de *El Observador* del 24 de setiembre —"Consejos de Salarios trabados y ocupación masiva de fábricas"— es un paso atrás doloroso. Entre guerra y paz, en este terreno más que en ningún otro, los dirigentes sindicales no pueden hacer más que daño con una opción bélica.

## COLUMNA

Por  
Gabriel Pereyra



JOSÉ MUJICA,  
OTRA VEZ EN EL  
PAPEL DE REHÉN

Entre sus pensamientos y sus delirios en el fondo de un aljibe, en sus épocas de rehén de la dictadura, ¿alguna vez se le habrá representado a José Mujica la idea de ser candidato a la Presidencia de la República? En los últimos meses, cuando esa posibilidad tomaba cuerpo, Mujica se mostró dubitativo, e hizo de la frase "como te digo una cosa te digo la otra", su santo y seña. Pero bastó que el presidente Tabaré Vázquez anunciara su predilección por la candidatura de Danilo Astori para que a Mujica le arrancara un fervor juvenil y electoral, y se plantó como un posible candidato. Y se reunió con los Kirchner cuando aún los gobernantes argentinos seguían distanciados de Vázquez. Y se reunió con Chávez cuando las cosas con el gobierno se estaban enfriando. Y por TV —donde los canales le dan más espacio casi que a las noticias policiales— aludió más de una vez a Vázquez sin nombrarlo. En el entorno de Mujica sus allegados traducen lo obvio: "Pepe está enojado con el imperio de Vázquez". Se terminó el imperio de Vázquez, llegó a decirle Mujica a uno de esos dirigentes, según este conto a *El Observador*. Y las encuestas siguieron la inercia de sus renovadas ganas. Y los grupos que dudaban con sus dudas le dieron el apoyo. Pero en los últimos días, quizás sabiendo que ya le dobló la muñeca a quienes no lo querían y que mostró que sí quiere él es el candidato, Mujica volvió a enarbolar la estrategia de la duda sobre su posible candidatura. Parece un poco tarde. Ahora los suyos no oyen razones. Y si dice que no, la frustración será tremenda. Consciente de que —sea candidato o no— su papel en la izquierda es central como dique de contención para los ultras. Mujica sabe que no le será posible irse al campo a mirar el atardecer, tranquilo, como lo ha expresado. En algún rincón de ese mar de dudas en el que navega, Mujica debe anhelar sinceramente una isla que lo aleje de tantas obligaciones. Pero no se ve tierra en el horizonte del único líder izquierdista que puede hacerle sombra a la figura del presidente Tabaré Vázquez. En algún sentido, la situación de Mujica es paradójica: cuando le tocó perder, fue rehén de la dictadura; y hoy, que está en la cúspide, es rehén de sus circunstancias.

(gpereyra@observador.com.uy)