

Conflictividad laboral en los sectores estratégicos de la economía chilena tras las transformaciones neoliberales (1990-2013).

Avance de investigación en curso.

GT 18- Reestructuración productiva, trabajo y dominación social

Fernando Baeza Rivas, Sebastián Osorio Lavín, Loreto Quiroga Carvajal

Resumen

Se presentan los resultados preliminares de la investigación “Transformaciones neoliberales y conflictividad laboral en los sectores estratégicos de la economía chilena desde 1990 hasta la actualidad”.

Además de dar pistas sobre la naturaleza, estilos organizativos, objetivos y dinámicas de los sindicatos, se busca instalar en el debate de la sociología del trabajo la pertinencia de dotarse de coordenadas conceptuales críticas largamente dejadas de lado por la disciplina, como el enfoque de la economía política utilizado en la fase cuantitativa.

Por otro lado, se muestra cómo el foco en los sectores estratégicos de la economía y la utilización del concepto de poder disruptivo permiten comprender los fundamentos del estilo de desarrollo del país y las alternativas de respuesta del movimiento obrero.

Palabras claves: Sindicalismo, Sectores estratégicos, Transformaciones neoliberales.

1. La economía chilena: antecedentes históricos e interrogantes abiertas

El golpe de Estado de 1973 acabó abruptamente con el proyecto de la “vía chilena al socialismo” de la Unidad Popular (UP). Por esos años, la economía global sufría las profundas consecuencias de la llamada crisis del petróleo que, en materia de política económica, derribó las premisas keynesianas para pasar a un monetarismo extremo que, en un contexto de otras políticas de liberalización, se ha denominado “neoliberalismo”. No fue, sin embargo, hasta la segunda mitad de la década de 1970 que en Chile se instaló el programa económico y social neoliberal que, como señala Grassi (2003), se asentó sobre la base de un diagnóstico que responsabilizaba al excesivo intervencionismo estatal de la crisis de deuda que, posteriormente, estallara en 1982 en todo el continente, por lo que las medidas que se tomarían en base a este discurso neoliberal apuntarían en la dirección totalmente contraria a lo que se había realizado con gran intensidad en los gobiernos de Frei y Allende y aún más atrás en los años del Frente Popular, basado en un enfoque desarrollista que se expresaba en el programa de industrialización por sustitución de importaciones con el resguardo de un Área de Propiedad Social bajo control del Estado. Algunas de las principales transformaciones impulsadas por el gobierno militar y consolidadas en democracia a partir de 1990, fueron la eliminación de los controles de precios y barreras arancelarias, la liberalización de los mercados financieros y de capitales, privatización de empresas estatales y reducción del sector público, supresión de la mayoría de los derechos sindicales, entre otras (Ffrench-Davis, 2001).

Sumada a estas transformaciones en la base del modelo económico, el régimen militar también impulsó una agresiva liberalización del mercado de trabajo que cuajó, definitivamente, en el Plan Laboral de 1979, generando serias modificaciones en la estructura ocupacional del país, como la

contracción del empleo en el sector manufacturero y en el sector público y el aumento de la pobreza en la parte más baja de la estructura social (Atria, 2008).

Estos cambios económicos provocaron un vuelco en la dirección del modelo económico nacional, que para entonces ya había dado pasos importantes en la búsqueda de un complemento industrial a la economía basada en las exportaciones primarias. En términos de De la Garza y Neffa, se reimpulsó un modelo “heterogéneo, desigual y rentista”, caracterizado por crecimiento basado en la exportación de materias primas y otros productos con bajo valor agregado, con una distribución de excedentes fuertemente desigual y con tendencia clientelista. En este modelo,

“La evolución de las cotizaciones mundiales de los commodities fija el ritmo del crecimiento del PIB, y se dispone de poca autonomía para amortizar los shocks e imprevistos de la economía internacional. Debido a estos factores, el mercado interno es volátil, sufre fuertes aceleraciones y caídas, acrecentadas por los cambios en las condiciones legales de producción y de comercio exterior que tienen finalmente fuertes impactos sobre el mercado de trabajo” (De la Garza & Neffa, 2010, pág. 26).

Este modelo explica las variables estructurales que definen los límites objetivos (algunas veces incluso legales) que tienen las empresas para moverse en busca de obtener la mejor rentabilidad posible, considerando el marco institucional-jurídico, las políticas públicas y las características que adopta la relación entre capital y trabajo en cada contexto específico. Si bien fue en dictadura que se asentó este modelo, los datos muestran que no fue sino hasta la década de los 1990, ya en democracia, que las mayores inversiones en los sectores primarios se acrecentarían, especialmente en la actividad minera y energética.

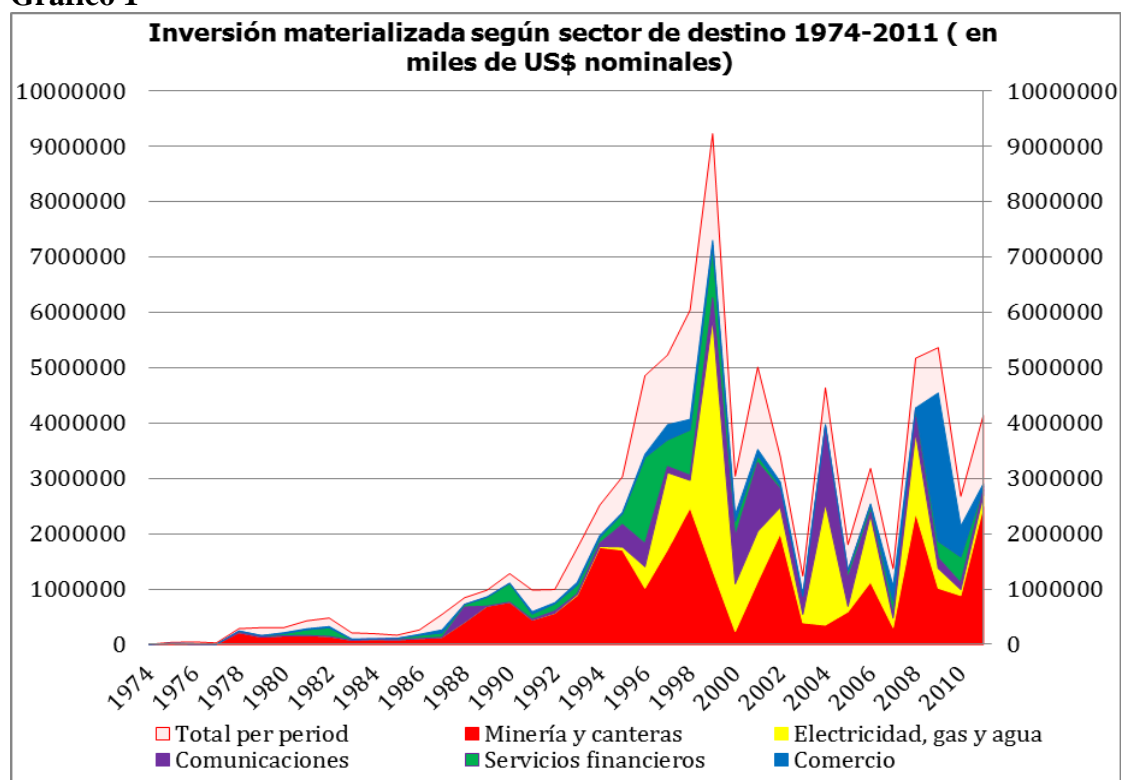
En efecto, en los 19 años comprendidos entre 1974 y 1992, la Inversión Extranjera Directa (IED) fue de 8.365,78 millones de dólares nominales, mientras que en los 19 años siguientes, es decir, entre 1993 y 2011, la IED ascendió a los 73.655,31 millones de dólares, siendo un 880,4% mayor que en el periodo anterior¹. De este modo, las cadenas productivas del modelo primario-exportador chileno gestadas durante la década de 1980, se comenzaron a articular efectivamente a partir de 1990 enfocadas principalmente en los sectores de minería y energía, captando un 33,2% y un 19,6% de la IED total hasta el 2011, respectivamente. En el gráfico 1 se exponen las cantidades apiladas de inversión de los 5 sectores con mayor IED (energía, minería, comercio, comunicaciones y servicios financieros), donde se puede observar la clara correlación que existe entre la IED en el sector de “minería” y en el de “electricidad, gas y agua”, con un primer shock de inversión durante los años 1994 y 1995, y un segundo aún mayor desde 1998 que se extendió hasta 1999, que luego disminuye para tener sucesivas variaciones que no logran retomar los volúmenes registrados hasta entonces.

Por otro lado, para tener una panorámica general de los resultados en la economía chilena es preciso observar la trayectoria de los aportes porcentuales al Producto Interno Bruto de cada sector, para ver el peso relativo que fueron adquiriendo con los ajustes estructurales en la economía.

Como se aprecia en el cuadro 1, donde los porcentajes se han calculado para cuatro periodos distintos, los cambios entre el periodo final del Régimen Militar (1985-1989) y el último periodo analizado (2004-2010) constituyen un reordenamiento del peso específico de los sectores más importantes: “Minería”, “Servicios Financieros” e “Industria y Manufacturas”, donde el primero ocupa el sitio detentado antes por el tercero, y los servicios financieros pasan a ocupar el segundo lugar de importancia, con un desplazamiento del sector “Comercio, Restaurantes y Hoteles” que desciende constantemente, todo lo cual es congruente –al menos respecto a la Minería y los sectores financieros– con la IED descrita más arriba.

¹ Datos extraídos de: <http://www.inversionextranjera.cl>

Gráfico 1



Elaboración CIPSTRA en base a datos del Comité de Inversión Extranjera, disponible en web en: <http://www.inversionextranjera.cl>

Cuadro 1. Aporte al PIB por sector (1985-2010)

Sector de la economía:	1985 - 1989	1990 - 1996	1997 - 2003	2004 - 2010
Agropecuario-silvícola	6.92%	6.15%	4.06%	2.80%
Pesca	1.46%	1.57%	1.27%	0.80%
Minería	13.25%	8.00%	6.67%	18.28%
Industria y Manufacturas	17.65%	19.13%	17.80%	13.08%
Electricidad, Gas y Agua	2.63%	3.00%	2.95%	3.16%
Construcción	4.96%	6.52%	8.04%	7.02%
Comercio, Restaurantes y Hoteles	14.23%	13.38%	10.29%	8.80%
Transporte	6.22%	6.87%	5.03%	5.67%
Comunicaciones			1.96%	1.88%
Servicios Financieros	11.09%	10.34%	13.49%	14.56%
Propiedad de vivienda	5.06%	4.00%	5.96%	4.63%
Servicios Personales	8.35%	10.80%	12.39%	10.42%
Administración Pública	3.87%	3.43%	4.33%	4.13%
Producto Interno Bruto	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración CIPSTRA a partir de los datos del Banco Central de Chile, Cuentas Nacionales 1985-1996, 1996-2005, 2003-2010. Disponibles en <http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/publicaciones-estadisticas/>.

El problema de estos datos, es que posibilitan una mirada a la economía que refleja los resultados de un largo proceso de cambio, pero no sus causas u orígenes estructurales, que no pueden responder sino a la particular configuración que se dio en la relación entre capital y trabajo. En otras palabras, los datos presentados por sí mismos no proporcionan mayor información para comprender la relación entre los cambios estructurales y la conflictividad laboral en los sectores más relevantes de la economía.

En este sentido, la investigación realizada es un análisis de la economía nacional en sus sectores más estratégicos que indaga los movimientos de la relación capital-trabajo en ellos y la trayectoria de conflictividad que en estos sectores se ha producido, por medio de una caracterización de dichos sectores con categorías marxistas, y un análisis de entrevistas a dirigentes sindicales y trabajadores afiliados en las que se buscó determinar las características de los conflictos que han enfrentado, y las proyecciones de su accionar.

2. Los sectores estratégicos del modelo económico

Como ya se ha dicho, la investigación realizada se centró en el análisis de las transformaciones y la conflictividad laboral en lo que se definió como sectores estratégicos de la economía. Lo que se ha entendido como “estratégico”, proviene de la idea sintetizada por el historiador John Womack Jr. (2007) de “poder disruptivo”, muy asociada a su vez a la capacidad productiva de los trabajadores en su sentido negativo, es decir, a la capacidad de detener la producción de una unidad o cadena productiva, y por tanto, la producción de muchos otros.

Womack se propone identificar las posiciones estratégicas de los trabajadores determinadas por la función que les corresponde en la base sociotécnica (la organización específica de la producción, de la disposición de los trabajadores en función de las máquinas y herramientas que se ponen en funcionamiento en el proceso productivo). Por estos motivos, lo fundamental dice Womack, es comprender las relaciones técnicas de producción desde un punto de vista ingenieril que permita partir desde las conexiones entre los diversos procesos y funciones específicas dentro de las faenas.

Un aporte de esta investigación es que se ha comprendido el carácter estratégico de los trabajadores a niveles no sólo de las empresas, sino también de los sectores económicos y del modelo económico nacional, tal que existirían empresas más estratégicas que otras (por el potencial disruptivo de sus trabajadores) para el funcionamiento de un sector, y también sectores de la economía más estratégicos que otros para el funcionamiento del modelo económico.

Lo que restaría hacer entonces, es identificar cuáles son los sectores, unidades y posiciones más estratégicas al interior de cada nivel, o en palabras de Womack, determinar las posiciones que, por la organización técnica de la producción, quitan o restan más que las demás al proceso productivo, donde las consecuencias disruptivas de la “negación obrera” alcanzan un punto máximo. Incorporando lo que señala Santiago Aguiar (2009) en base a la lectura de Womack, fue posible identificar tres indicadores operativos que permitirían determinar las posiciones estratégicas: (i) que el trabajo realizado sea productivo según la teoría del valor-trabajo, (ii) que de ese trabajo dependan otros procesos productivos, y (iii) que la cantidad de producción en esa posición (sector o unidad, específicamente) sea alta, medida en el PIB o en cantidad física de producción. De este modo, cuatro sectores de la economía fueron seleccionados como los más estratégicos para el modelo económico:

- “Industria y Manufactura”. Cumple con (i) y (iii).
- “Minería”. Cumple con (i), (ii) y (iii)
- “Transporte y Comunicaciones”. Cumple con (i) y (ii)
- “Electricidad, Gas y Agua”. Cumple con (i) y (ii)

Cabe destacar que, respondiendo a los criterios técnicos señalados, los cuatro sectores seleccionados y las unidades elegidas al interior de cada uno se corresponden claramente con la definición del modelo económico heterogéneo, desigual y rentista, distinguiendo por un lado a los sectores minero e industrial (minería del cobre y actividad forestal) cuya producción se destina fundamentalmente a la exportación y, por otro, a los sectores de transporte (portuario) y energía (electricidad e hidrocarburos), cuya actividad se relaciona directamente con los primeros dos sectores, volviéndose imprescindibles para ellos, ya sea por el transporte de los productos hasta los centros donde son transformados o por la generación de insumos como la energía y los combustibles sin los cuales las faenas productivas mineras o forestales no podrían funcionar.

3. Principales hallazgos análisis cuantitativo

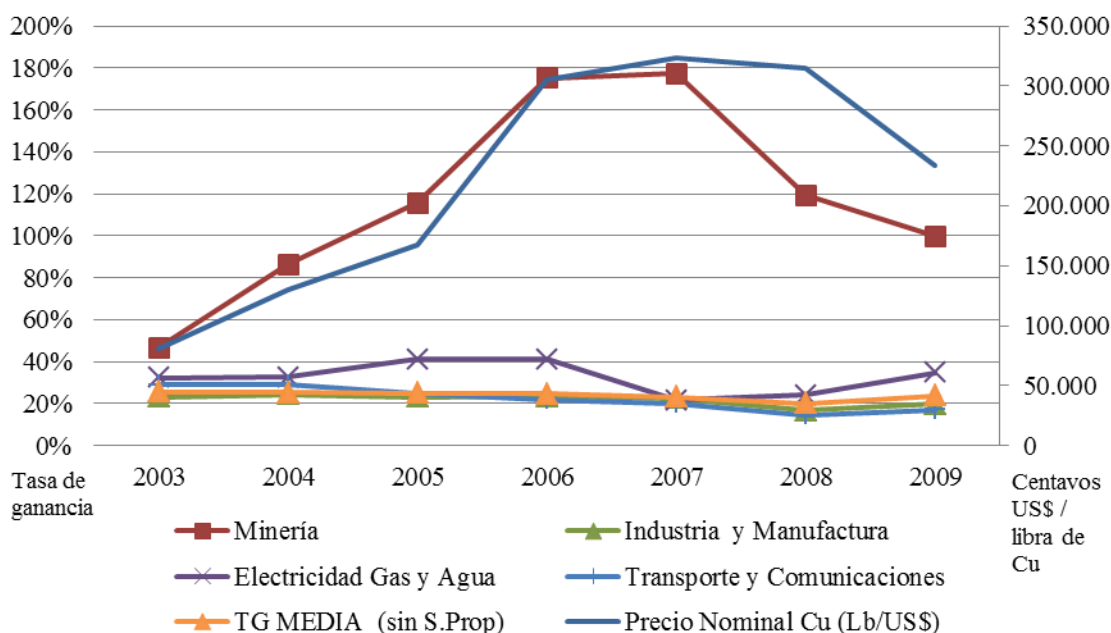
Considerando la intención de analizar la raíz de la realidad económica actual, fue necesario incorporar las reflexiones de Shaikh (1984), quien señala que es necesario realizar considerables esfuerzos para poder “llegar” a las categorías de la economía política a partir de los datos generados por la contabilidad económica neoclásica oficial.

Para llevar a cabo este análisis se realizaron dos operaciones: por un lado, se utilizaron las Cuentas Nacionales del periodo 2003-2010², que junto con algunos cálculos derivados de las bases de datos CASEN (Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional) posibilitaron dar con el capital variable, capital constante y la composición orgánica del capital de cada sector, insumos básicos para cualquier trabajo de economía marxista; por otro lado, para profundizar en el sector de recursos naturales, se obtuvieron las cifras de las 10 compañías de cobre privadas más grandes a partir de sus contabilidades anuales, obteniendo las mismas categorías como base para un análisis de la renta absoluta y la renta relativa. De entre los resultados, se expondrán sintéticamente los más relevantes.

En general, como se puede apreciar en el Gráfico 2, de los cuatro sectores estratégicos estudiados solamente la “minería” y la “energía” muestran una tasa de ganancia por encima de la Tasa de Ganancia Media durante el periodo, aunque en el primer caso la situación es totalmente desproporcionada y correlaciona con el precio del cobre. El resto de los sectores no muestran rasgos fuera de lo normal. En este sentido, solamente podría hablarse de una agudizada explotación de la fuerza de trabajo en estos sectores con ganancias extraordinarias.

² Existen también para periodos anteriores, pero al contar con diferentes metodologías no son comparables, por lo que se prefirieron excluir provisoriamente.

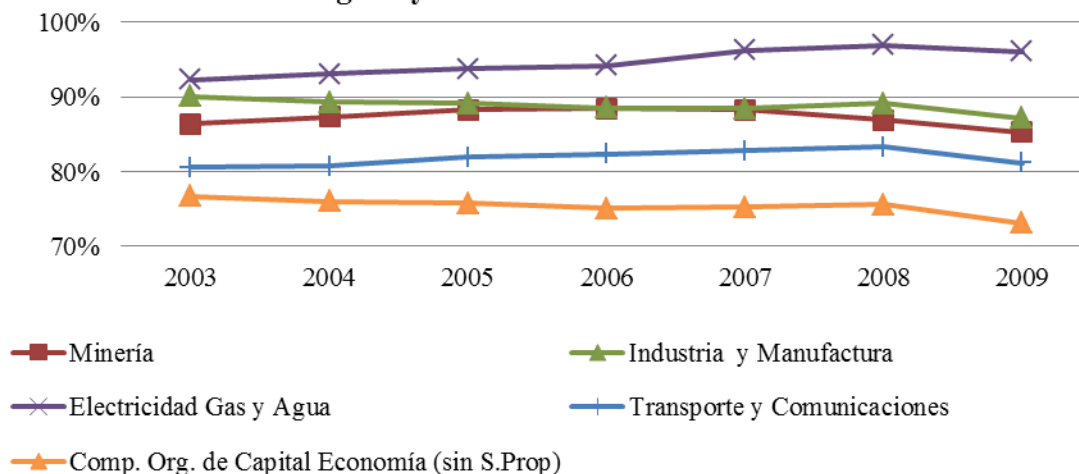
Gráfico 2. Tasa de Ganancia en Sectores Estratégicos y Economía chilena. 2003-2010



En el Gráfico 3, se puede ver que la composición orgánica de capital (en adelante, COC) de estos sectores, está por encima de la COC media de la economía, lo que implica que se trata de sectores con una cantidad proporcionalmente menor de trabajadores que el resto, despuntando en este sentido especialmente el sector energético.

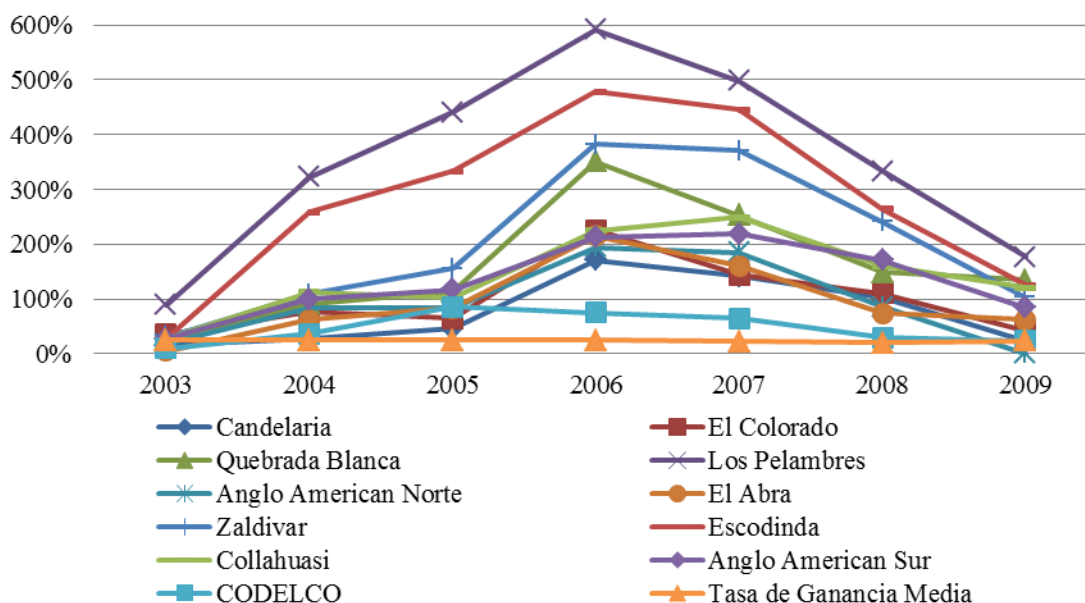
La explicación de la altísima tasa de ganancia del sector minero podría atribuirse a una mayor explotación de la mano de obra en dicho sector. Sin embargo, la teoría marxista permite explicar el fenómeno en los sectores de recursos naturales por medio de la teoría de la renta, que implica la existencia de una ganancia que no se relaciona necesariamente con el valor generado por el trabajo en el respectivo sector.

Gráfico 3. Composición Orgánica de Capital en Sectores Estratégicos y la Economía chilena. 2003-2010



Siguiendo las observaciones de Debrott (2002), primero se analizó la COC de las 10 empresas más grandes, y se comparó con la COC media de la economía para descartar que existiera renta absoluta. A partir de esto, se pudo determinar que la ganancia extraordinaria corresponde a renta relativa, no relacionada con la explotación del trabajo directa sino a transferencias desde otros sectores (en particular, desde China), y su cuantificación en el periodo observado llegó a ser casi un 40% del PIB del año 2009 en Chile.

Gráfico 4. Tasa de Ganancia bruta de la Gran Minería y Tasa de Ganancia Media. 2003-2009



Con esto, se concluye que las ganancias extraordinarias del sector minero y los otros denominados como “estratégicos” no tienen relación con una intensificación en la explotación de los trabajadores proporcional a las ganancias.

4. Flexibilización laboral y acción sindical

En el neoliberalismo, a diferencia del período desarrollista anterior, lo que se observa es una desarticulación entre producción y consumo, que ha impactado en la necesidad, para las empresas, de regular la producción en función de los vaivenes del mercado, volviendo mucho más inestables las condiciones del sector productivo. Esto habría obligado a reestructurar la organización productiva de las empresas, volviéndola más flexible que antes, tal que se puedan ajustar rápidamente los niveles y formas de producción en función de la demanda. Esta reestructuración es la que opera en lo que se ha denominado como base sociotécnica, y fundamentalmente, en la organización del trabajo.

Según De la Garza, la flexibilización del trabajo debe ser comprendida como “la capacidad de la gerencia de ajustar el empleo, el uso de la fuerza de trabajo en el proceso productivo y el salario” a las cambiantes condiciones de la producción, en el sentido expuesto acá (2000, pág. 164). Como señala este autor, las características concretas de la flexibilización pueden ser muy diversas, dependiendo fundamentalmente, según Echeverría & López (2004), de si la empresa está buscando una readecuación del funcionamiento productivo, o bien, aumentar la rentabilidad y la ganancia por directa disminución de costos en fuerza de trabajo.

El impacto de los procesos de flexibilización sobre la calidad de los empleos ha sido enorme, cuestión que ha sido abordada bajo el concepto de precariedad laboral. Dentro de estos impactos cabe destacar lo que es más atingente a la investigación presentada, que sería el agudizado proceso de fragmentación objetiva y deconstitución subjetiva de los trabajadores como clase social (Agacino, 2003), tal que es posible observar trabajadores con condiciones laborales tan disímiles que en la actualidad “resulta insuficiente referirse a trabajador en términos genéricos, como a empresa en su caso, sin introducir matizaciones, como si se tratara de colectivos uniformes” (Alós Moner, 2008, pág. 139). Las diferencias objetivas en las condiciones laborales de los trabajadores³ repercuten también en la dimensión subjetiva de la constitución de clase, tanto por las dificultades incluso legales para el desarrollo de organizaciones como los sindicatos, como porque, aún en un mismo espacio laboral, las realidades de unos y otros (integrados y no integrados; trabajadores de planta y contratistas, por ejemplo) generan experiencias distintas, de modo que “sólo” comparten la propiedad de ser todos asalariados, constituyéndose así como categoría estadística, pero no como sujeto social y político (Agacino, 2003; Thompson, 1989).

De esta forma, cuando se analiza la conflictividad laboral y, específicamente, la acción colectiva desarrollada desde los sindicatos, se asume una realidad compleja para las organizaciones de trabajadores, por las limitantes tanto objetivas como subjetivas, especialmente cuando se tiene como horizonte la transformación profunda del capitalismo neoliberal.

El sindicato debe ser entendido como una institución que emerge y sólo tiene sentido en el contexto del capitalismo moderno y que es fuertemente permeada por las características de la sociedad más allá del ámbito de trabajo. Es un espacio en el cual, por la identificación de principios comunes entre sus asociados, los trabajadores se constituyen como sujeto social, organizados como mínimo por la defensa de sus derechos como asalariados. A modo de síntesis de diversas perspectivas que han caracterizado las formas históricas que ha tomado el sindicalismo en la historia (Campero, 1986; Frías, 2008; Guzmán, 2002; Álvarez, 2010), podría construirse un eje que va desde el desarrollo de un sindicalismo clasista-revolucionario hasta otro sindicalismo puro-consolidador. Aparte de estos dos,

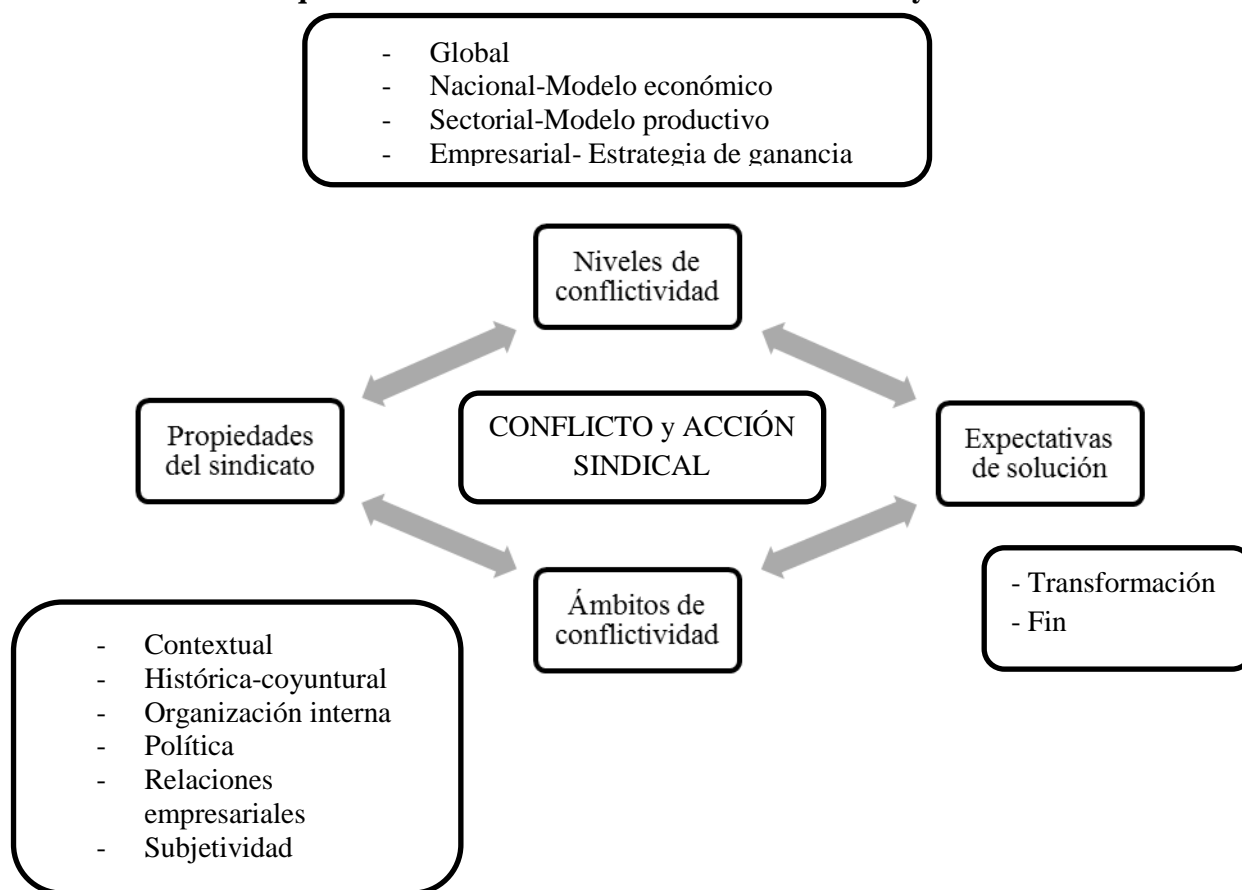
³ Para el caso chileno, la Fundación SOL ha construido una metodología que refleja sintéticamente esta realidad a través de la metodología de los “anillos de integración” (Fundación SOL, 2013).

existiría un tercer tipo de sindicalismo de corte socio-político (Campero, 1986; Guzmán, 2002) que promueve una actividad centrada en los principios de concertación social y la alianza con movimientos más amplios que incorporen las demandas del sector popular y no sólo de los trabajadores. Este sindicalismo sería propio de las últimas décadas, fuertemente asociado a la transición democrática y a los partidos de la Concertación gobernante entre 1990 y 2010.

Considerando por un lado los antecedentes de la reestructuración productiva, la flexibilización laboral, la fragmentación objetiva y la deconstitución subjetiva; y por otro, los tipos-ideales de sindicalismo recién presentados, la acción sindical y la conflictividad laboral desarrollada en los sectores estratégicos de la economía se analizó teniendo presente el siguiente esquema.

Esquema 1. Análisis de la conflictividad laboral y la acción sindical

Esquema 1. Análisis de la conflictividad laboral y la acción sindical



En rigor, este modelo incluye sólo la parte del conflicto representada por las organizaciones sindicales, pero debe tenerse en cuenta que el conflicto laboral se desarrolla siempre en presencia de, a lo menos, una contraparte empresarial representada por los propios capitalistas y la gerencia. Además, puede tomar parte en el conflicto el Estado a través de sus distintas instituciones que regulan la relación laboral.

Las características concretas de la conflictividad, desarrollada en los niveles empresariales o de sectores en función de las características nacionales del modelo económico, dependen de ámbitos específicos que, a su vez, permiten analizar las propiedades del sindicato: el contexto jurídico, político

y económico que determinará las posibilidades de acción y demanda; la historia del sindicato y de su relación con la contraparte, especialmente cómo la organización de trabajadores ha respondido a las transformaciones flexibilizadoras impulsadas por la empresa; la organización interna del sindicato, la democracia organizacional y el funcionamiento de las estructuras de representación (Hyman, 1997); las vinculaciones del sindicato con las instituciones del sistema político; la forma que han adoptado las relaciones de la empresa con el sindicato, identificando especialmente si existen o no prácticas de negociación entre empresa y trabajadores que se den por fuera del sindicato o, en otras palabras, la capacidad del sindicato de imponerse como única instancia de negociación colectiva; y, finalmente, la potencia que tiene el sindicato para generar una identidad en los trabajadores afiliados, de modo que estos últimos respondan positivamente a las determinaciones que tome la organización, aun cuando puedan implicar riesgos de diverso tipo.

Además, es importante analizar las expectativas de solución del conflicto que expresan, a través de los discursos, los miembros del sindicato, tanto en un nivel ideológico (como conflicto estructural entre capital y trabajo) como pragmático, al entrar en una situación de conflicto específico por demandas concretas

5. Principales hallazgos análisis cualitativo

A continuación se exponen los principales hallazgos del análisis de las entrevistas a dirigentes sindicales⁴ a partir de: i) la historia y características de los sindicatos, (ii) la ideología y tipo de sindicalismo detrás de estos discursos y (iii) la pertenencia y conciencia de los mismos respecto de las posiciones estratégicas específicas y sectoriales que ocupan en la economía chilena.

5.1 Historia y características de los sindicatos

En el caso del sector energía, los dos sindicatos analizados nacieron antes de la dictadura, e incluso llegaron a tener dirigencias designadas por el gobierno militar, provocando fuertes impactos en la organización. En ambas empresas, de propiedad estatal, se vivieron procesos de represión y fragmentación durante la dictadura, donde se intentó privatizarlas, cuestión que sólo se logró en la empresa eléctrica, mientras que la de combustibles, si bien permaneció bajo propiedad estatal, se instaló con fuerza la externalización de procesos y servicios que impactaron en la organización sindical, pues se produjeron quiebres entre las dirigencias de planta y sub-contratistas. En el caso de la termoeléctrica la privatización produjo fuertes impactos en el sindicato: por un lado, se generó una gran desafiliación por términos de contrato de trabajadores sindicalizados, y por otro, al perder la categoría de división de CODELCO, perdieron buena parte de su poder de negociación.

Las transformaciones que vivieron ambas empresas impactaron sobre su estilo de sindicalismo, tomando ambas organizaciones un cariz más conciliador. El hecho de ser (o haber sido estatales), también ha impactado en una alta identificación con la empresa – o más bien con la importancia del aporte que generan al país –, llegando incluso a construir relaciones de cooperación con la administración mejorar la producción y los ingresos de la empresa.

En cuanto al sector industrial manufacturero, los sindicatos de las industrias de acero y celulosa, presentan divergencias históricas importantes, pues en el primer caso la empresa existe desde antes de la dictadura, en cambio la segunda no tiene más de 20 años de antigüedad. En el caso del acero, el gobierno militar también designó a dirigentes, lo que provocó un aislamiento de la organización, sumado a la constante intención de cooptación de dirigencias por parte de la empresa. Lo anterior

⁴ El resto de entrevistas a trabajadores sindicalizados se encuentran en proceso de codificación.

generó que la conflictividad fuera mitigada durante la mayor parte de los años 1990 y 2000, manteniéndose buenas relaciones con la empresa.

Por otro lado, en ambas empresas industriales, un factor que genera conflictos tiene que ver con las diferencias salariales y de beneficios entre trabajadores de planta, antiguos y nuevos contratados, ya sea por distinciones de antigüedad o nuevas condiciones de contrato. Debido a ello una de las principales demandas tiene que ver con la equiparación de condiciones laborales.

Respecto del sector de minería, en ambos sindicatos, uno perteneciente a una división de la empresa estatal y otro a una empresa privada, se considera como un hito importante la movilización del 2006, que habría traído un quiebre al paradigma de la búsqueda del “bono de fin de conflicto”, generándose demandas más ambiciosas. Esto también se vincularía con la entrada de una nueva generación de dirigencias que se caracterizan por contar con conocimientos y recursos de análisis económico para negociar con la empresa.

Se presentan fuertes diferencias en la organización y capacidad de negociación entre los sindicatos de planta y los sindicatos de sub-contratados, que en el caso de la minera privada son los más importantes. Éstos tienen que enfrentar el problema de la temporalidad –duración de la faena – que mina sus posibilidades de acumulación de experiencia, generación de confianzas, cohesión, elaboración de estrategias, etc.

Finalmente, en cuanto al sector portuario la mayoría de los sindicatos reúnen trabajadores eventuales (siendo los de planta una minoría) y presenta el más alto nivel de flexibilización. Una característica particular tiene que ver con que la sindicalización aquí llega al 100%, pues la forma de acceder a los turnos de trabajo es a través de la mediación del sindicato. Una dificultad importante en este sentido, se vincula con que en muchos casos la sindicalización es una formalidad, lo cual sería aún más evidente en el caso de los trabajadores jóvenes. Han vivido procesos de desarticulación importantes, pero durante los últimos años se visualizan nuevos fenómenos de coordinación a pesar de los altos grados de fragmentación a los que se ven enfrentados.

Ahora bien, más allá de la antigüedad del sindicato de planta, que nació en la década de los 1950, el proceso de privatización del puerto estatal (donde el sindicato tuvo poco o nada de margen de negociación) marcó las condiciones de trabajo con las que se enfrentan hoy. En el caso del puerto privado su historia es mucho más reciente, y la precariedad laboral ha sido una constante.

5.2 Tipo de sindicalismo en organizaciones de trabajadores de sectores estratégicos

Ninguno de los sindicatos entrevistados defiende una perspectiva revolucionaria en su accionar. Sí se encuentra, en cambio, un sindicalismo socio-político, que busca la organización con fines no sólo laborales, sino de bienestar general de los y las trabajadores/as como personas que se desenvuelven en distintos contextos y que han de vivir con una buena calidad de vida, además del vínculo con su comunidad por medio de estrategias específicas e incluso demandas que buscan incidir en la sociedad chilena. Caso paradigmático de esta situación se identifica en sindicatos del área de energía, donde dentro de los objetivos del sindicato se incorporan las problemáticas político-sociales además de las laborales.

Así, dentro de los objetivos explicitados se observa el velar por el respeto de los derechos de los trabajadores, el cumplimiento de los convenios colectivos, la defensa de la estabilidad laboral y además el vínculo con la comunidad, con otros sindicatos e instituciones. Justamente ello señala una concepción donde el sindicato es un instrumento que permite luchar por una calidad de vida mejor en todos los sentidos: desde el/la trabajador/a al ciudadano/a.

En el caso portuario, los objetivos principales tienen que ver con la seguridad, estabilidad laboral y con la higiene ambiental, apuntando a la “calidad de vida de los/as trabajadores/as”. En este sentido, se identifica una visión socio-política del sindicato de manera explícita, que hace ahínco en los cambios

sociales necesarios para que todos/as los/as trabajadores/as de la sociedad tengan mejores condiciones laborales.

5.3 Sindicalismo y sectores estratégicos

En la relación entre tipo de sindicalismo y actividad en la que los/as trabajadores/as se insertan, vale la pena indagar en el reconocimiento que los propios dirigentes realizan frente a su rama económica de actividad. En este sentido, cabe destacar la relevancia que casi todos otorgan al rol fundamental que ocupan en la economía chilena –salvo el caso del sector energía, quienes indican que son reemplazables debido a su conexión con el Sistema Interconectado Central, en el caso de electricidad.

Los dirigentes del sector de industria se encuentran a medio camino entre un reconocimiento teórico y una falta de apropiación o identificación con el trabajo en un sector estratégico de la economía. Contrariamente, tanto en el área de transporte como en la de minería ello constituye un conocimiento bastante difundido y apropiado.

Respecto de la conciencia de los dirigentes de ser sector estratégico en la economía, se encuentra presente tanto en el sector minero como en el de transporte. Ello tiene implicancias concretas no sólo para las demandas que se realizan y buscan negociar, sino también para las estrategias que desarrollan. Aun así, tanto los sectores de energía como de industria tienen una visión menos definida en torno al rol que ocupan como trabajadores/as y como empresa productiva en la cadena de producción económica nacional.

6. Conclusiones y nuevas preguntas

La investigación mostró que, por un lado, las organizaciones sindicales de los sectores estratégicos presentan una marcada tendencia hacia el sindicalismo “sociopolítico”, donde los problemas que deben resolver los sindicatos traspasan no sólo lo que tiene que ver con su empresa particular, sino también las barreras de lo laboral –enmarcándose en temas sociales y políticos. Esto es coherente con el hecho de que, a partir del análisis marxista, estos trabajadores no serían particularmente los más explotados, aun cuando sus condiciones laborales son precarias.

Las organizaciones sindicales de los sectores estratégicos han elaborado distintas respuestas para enfrentar las transformaciones neoliberales. Dichas transformaciones - que se han podido analizar a través de los procesos de negociación colectiva, las prácticas antisindicales, las demandas de los sectores, las formas de organización y la organización de la producción – han generado nuevas dinámicas al interior del sindicalismo.

Para la caracterización de dichas transformaciones resulta indispensable poner énfasis en las tendencias hacia la tecnocratización de la política que se observa en los sindicatos y, según los relatos, también en las federaciones y confederaciones.

Por último, vale recalcar que la conciencia de los dirigentes de pertenecer a un sector estratégico en la economía se encuentra presente tanto en el sector minero como en el de transporte, siendo relativamente conscientes de su especial poder disruptivo. Ello tiene implicancias concretas no sólo para las demandas que se realizan y buscan negociar, sino también para las estrategias que desarrollan.

Bibliografía

Agacino, R. (2003). *El Chile neoliberal y el movimiento de trabajadores: buscando salidas*. Concepción: Departamento Pastoral Obrera.

- Aguiar, S. (2009). *El concepto de posición estratégica. Reseña de un libro y avance de investigación*. Santiago: Inédito.
- Alós Moner, R. (2008). Segmentación de los Mercados de Trabajo y Relaciones laborales. El sindicalismo ante la acción colectiva. *Cuaderno de Relaciones Laborales*. Vol. 26, N°1., 123-148.
- Álvarez, R. (2010). ¿Represión o integración? La política sindical del Régimen Militar, 1973-1980. *Revista de Historia N° 43. Volumen II*.
- Atria, R. (2008). *The neo liberal model in Chile: the impact of capitalistic transformation on the social structure*. Berlín: Centro de Investigación de la Estructura Social.
- Campero, G. (1986). Chile: las tareas del sindicalismo. *Nueva Sociedad*, 134-145.
- De la Garza, E. (2000). La Flexibilidad del Trabajo en América Latina. En E. (. De la Garza, *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- De la Garza, E., & Neffa, J. C. (2010). Modelos Económicos, Modelos Productivos y Estrategias de Ganancia: Conceptos y Problematicación. En E. De la Garza, & J. C. Neffa, *Trabajo y Modelos Productivos en América Latina* (págs. 15-47). Buenos Aires: CLACSO.
- Debrott, D. (2002). *Recursos naturales en la economía mundial. Notas sobre el problema de la renta y la soberanía nacional a partir de la situación actual de la industria del cobre*. .
- Echeverría, M., & López, D. (2004). *Flexibilidad Laboral en Chile: las empresas y las personas*. Santiago de Chile: Dirección del Trabajo. Departamento de Estudios.
- Ffrench-Davis, R. (2001). *Entre el Neoliberalismo y el Crecimiento con Equidad: Tres Décadas de Política Económica en Chile*. Santiago de Chile: Dolmen.
- Frías, P. (2008). *Los desafíos del sindicalismo en los inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: CLACSO.
- Fundación SOL. (2013). *Minuta de Empleo 31. Diciembre 2012-Febrero 2013*. Santiago de Chile: Fundación SOL.
- Grassi, E. (2003). *Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I)*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Guzmán, C. (2002). *Los trabajadores en tiempos del neoliberalismo. Los casos de Argentina y Chile*. . CLACSO. Santiago: Programa regional de becas .
- Hyman, R. (1997). Trade unions and interest representation in the context of globalisation. *Transfer: European Review of Labour and Research*, N° 3, 515-536.
- Shaikh, A. (1984). *Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas*.
- Thompson, E. P. (1989). *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Barcelona: Crítica.
- Womack Jr., J. (2007). *Posición estratégica y fuerza obrera*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.