

La problemática cancha laboral del sector público

El establecimiento de la negociación colectiva en el aparato fiscal debe partir por resolver contra qué “ingresos” negocian los trabajadores del Estado y cómo se controla el inmenso poder que poseen.

Publicado el 29.05.2016

Comparte:



María Cecilia Cifuentes

El gobierno ha encargado estudios sobre el impacto que tendría la negociación colectiva en el sector público, tomando los primeros pasos de lo que fue un compromiso programático.

Este es un tema que parece muy complejo, fundamentalmente por dos razones. La primera es que, a diferencia de lo que ocurre en una negociación en el sector privado, que establece el porcentaje de lo generado por la empresa que va a los trabajadores a cambio de que éstos hagan su aporte en términos de productividad, el Estado genera muy escasos ingresos propios, y su gasto proviene fundamentalmente de los impuestos que cobra al sector privado. De hecho, en algún grado los ingresos de los funcionarios públicos compiten con lo que reciben los trabajadores privados, ya que los impuestos provienen de la torta generada por las empresas, ya sea en la forma de impuestos a las ventas, al trabajo o al capital. A mayores impuestos, menores serán los flujos disponibles para trabajadores y empresarios.

Entonces, ¿contra qué “ingresos” negocian los funcionarios públicos? ¿Habría que subir los impuestos si las condiciones no les parecen satisfactorias? Pero no sólo el tamaño de la torta a negociar es un problema, sino también el cómo medir la productividad de estos trabajadores que no generan ingresos a su empleador. Es efectivo que se realizan evaluaciones de desempeño, pero por diversas razones prácticamente el 100% de los funcionarios termina evaluado con un “desempeño destacado”.

El segundo problema para establecer la negociación colectiva en el sector público es aún más complejo, y se refiere al tipo de “cancha” y “jugadores” que esta negociación involucra. Esto porque cerca de un 40% de los jugadores son de planta, lo que en la práctica significa que no se pueden sacar del juego; juegan sí o sí, en forma independiente de su desempeño. El resto de los jugadores tiene condiciones contractuales bastante precarias, y en teoría podrían ser sacados del juego con facilidad, incluso por consideraciones que no tienen que ver con su capacidad, sino a discreción del entrenador. En la práctica no es así, porque el conjunto de jugadores, de planta y contrata, tiene el poder para tomar la pelota y llevársela, dejando al entrenador con el problema. No podemos pensar que él vaya y busque otros jugadores para no perder por W.O., ya que la mayoría de los servicios son de carácter monopólico y no pueden ser reemplazados.

¿Qué efecto probable tendría entonces la negociación colectiva en una cancha como esta? ¿Con quién terminan negociando los jugadores? Lo primero que salta a la vista, y que en la práctica ya se ha hecho efectivo, es que estos jugadores tienen un poder de presión bastante incontrarrestable. **La cancha está desnivelada a favor de ellos, lo que puede demostrarse con el hecho de que trabajadores de similares capacidades y condiciones están mejor remunerados en el sector público que en el privado, y cuentan además en la práctica con mayor estabilidad laboral.** Lo segundo es que, distinto al caso de una empresa, no existe un límite objetivo sobre el cual negociar, ya que si los ingresos fiscales son insuficientes, existe la alternativa del endeudamiento, y si ésta se encuentra limitada, la presión se traslada del poder Ejecutivo al Legislativo, que debe terminar aprobando un alza de impuestos para evitar la insolvencia fiscal.

En definitiva, el establecimiento de negociación colectiva en el sector público debe partir por resolver estos problemas, lo que no es tarea fácil. Podría ser una opción si es que terminara siendo el punto de partida para iniciar de una vez la necesaria reforma administrativa del Estado.

Cecilia Cifuentes, economista senior Libertad y Desarrollo.