

# De la negociación, en nuestro último Congreso

Diego M. Justicia

En el VI Congreso de la Federación de Enseñanza de nuestro sindicato presenté una enmienda de modificación a la ponencia de Acción Sindical, para precisar, exclusivamente, lo que entendemos por conflicto. La frase de la ponencia decía: "La negociación es la expresión del conflicto... ". Por supuesto hay que leer el contexto que le da sentido. Ver documentos del Congreso: por un discurso y una práctica sindicalizadora, B) Tensión movilizadora. Ingenuamente me pareció una identificación muy forzada. Y propuse la redacción alternativa siguiente: "La negociación es la expresión de la posible resolución del conflicto, que pasa a una fase distinta y nos obliga a replantear de nuevo la acción sindical". ¡Cuál no sería mi asombro, cuando desde la ponencia se rechaza esta enmienda! El párrafo que se pretendía enriquecer no debía ser tocado por nada del mundo. ¿Por qué?

## ¿CÓMO ENTENDEMOS LA NEGOCIACIÓN?

La NEGOCIACIÓN es:

- el esqueleto vertebrados de nuestra práctica,
- la expresión de nuestro poder sindical,
- la expresión también de las expectativas de los representantes sobre la utilización de la acción sindical

La negociación no es:

- un regalo de las administraciones o patronales,
- expresión del trágala.

La negociación de alternativas es una estrategia de acción sindical, ¿y por ello se debe considerar la negociación como un conflicto?

Por mucho que la pintemos de "coloran", la negociación es lo que es. Y el conflicto de intereses entre trabajadores y la patronal es una cosa, y la negociación es otra. ¿O el conflicto de clase impregna todo acto o situación en la que aparezcan sus opuestos detentadores: trabajadores y patronal? Demasiada identificación mecánica, incluso metafísica.

## LA NEGOCIACIÓN NO ES UN CONFLICTO

Deberemos abordarla como un conflicto, con la metodología de un conflicto, pero es un paso para resolver un conflicto, aunque sea parcialmente.

La negociación es una aproximación de posiciones, que trata de resolver un conflicto de intereses. Pero un conflicto de intereses puede resolverse de varias maneras:

- por imposición de una de las partes,
- por transformación del conflicto,
- por aproximación, negociando.

Si hay negociación es que hay un conflicto (a la viceversa no), y existe voluntad de resolverlo por ambas partes y por esta vía. ¿A qué nos obliga una negociación?, ¿hemos de renunciar a nuestros objetivos por haber llegado a un acuerdo? En absoluto, nos exige un replanteamiento de la acción sindical.

Identificar negociación y conflicto es una exageración, provocada por el "que viene el lobo" de las posiciones radicales de otros sindicatos a la contra: negociar es un "trágala".

Ni toda negociación es buena, por excelencia, ni mala, por naturaleza. ¿Hay que negociar siempre? ¿Nuestra práctica se debe vertebrar en torno a negociaciones exclusivamente y primordialmente?

¿Cómo hemos de llevar a cabo una negociación?, ¿qué ámbitos, nivel de participación y, sobre todo, en qué contexto se da la negociación?

En el marco del Estado de las Autonomías, propusimos la fórmula de la negociación articulada. ¿Y en el escenario dibujado por la crisis económica, el aumento del paro, y la segmentación y división de los trabajadores, cómo negociar?

## LA NEGOCIACIÓN ES UN INSTRUMENTO

La negociación es un instrumento al servicio de los intereses de los trabajadores, de la mejora de nuestras condiciones de trabajo y de la calidad de vida. Si con este instrumento no conseguimos hacer avanzar nuestros intereses, los de la mayoría de la población, frente a los intereses contrarios de una minoría, la patronal, ese instrumento no me sirve.

En nuestro modelo de presión-negociación, y en nuestro sector, la negociación siempre ha venido precedida de movilización clásica (la huelga). Pero ni la movilización debe considerarse como un fin en sí mismo, ni la negociación como un fin en sí misma. Como dice nuestro Secretario de Acción Sindical: "...la negociación no es un fin en sí misma, sino un instrumento para resolver problemas y avanzar en las demandas sindicales". (Agustín Moreno. En defensa de la unidad. EL MUNDO. 4/8/92. Madrid).

La negociación es una cesión y es una conquista de posiciones. Pero como se dice, es un tablero de ajedrez, avanzando posiciones. Y estas posiciones hipotecan una serie de jugadas y nos abren otras posibilidades. ¿Con qué margen de maniobra acudimos a una negociación?, ¿en qué situación estamos al acudir a una negociación? ¿Podemos rechazar en un momento dado una propuesta de negociación y no acudir a ella?

La negociación tiene que contemplarse desde una cierta distancia, con una perspectiva. Hay que asumir con quién se negocia, qué política lleva y en qué estrategia se enmarca la negociación en curso, tanto por nuestra parte, como por la contraria. Una negociación, para que sea tal, debe mostrar claramente sus rasgos definitorios y sus elementos fundamentales, por lo tanto debe tener sus condiciones.

¿Por qué modelo sindical estamos apostando?, ¿cómo nos ven nuestros vecinos?

Parémonos a reflexionar.

Desde esta tribuna invitamos al debate y la polémica, con perspectivas y un mucho de reflexión, sin las urgencias de una sesión congresual o los compromisos de la práctica diaria. Queremos profundizar en nuestra realidad y en las respuestas que estamos elaborando, sobre la marcha, en nuestra praxis sindical.