

El sindicalismo del Jurásico

Juan Carlos Jiménez

Cuentan las leyendas que el Dinosaurio era el animal más bello y puro de aquellos parajes. Cuentan también que los parajes cambiaron y los dinosaurios siguieron siendo los animales más bellos y puros de unos territorios cada vez más reducidos. Cuentan, pero no es verdad, que los dinosaurios desaparecieron. Porque haberlos, haylos.

Acaba de terminar la 1ª fase de negociación del pacto por. el empleo y puede ser un buen momento para valorar y analizar los problemas y dificultades encontrados.

Desde mi punto de vista las direcciones confederales, de CC.OO. y UGT se han enfrentado con el proceso de negociación con varios aciertos:

a) disposición abierta a negociar sin miedos (conectando con la demanda mayoritaria de la opinión pública).

b) elaboración de una alternativa rigurosa, creíble y ponderada para confrontar con las propuestas del gobierno.

c) información pormenorizada a todas las estructuras sindicales

y d) firmeza en las posiciones de principio y flexibilidad en las propuestas de acuerdo.

Estos aciertos, sin embargo, no han bastado para sectores significativos de nuestros sindicalistas que tienen la sensación de haber perdido la batalla de la opinión pública... Y seguramente tengan parte de razón: el gobierno y la derecha económica han difundido mejor sus mensajes a través de unos medios de comunicación que dominan casi totalmente.

Pero ¿por qué nosotros no hemos contrarrestado su presencia en los mass-media con nuestros propios instrumentos: la información directa y las asambleas en los centros de trabajo?

Creo que la ausencia de una campaña informativa en las organizaciones provinciales se debe a cuatro lastres de nuestra cultura político-sindical, arraigadas, muchas veces de forma inconsciente, en-nuestras maneras de hacer y entender el sindicalismo.

MIEDO A INFORMAR

En primer lugar, una interpretación mecanicista del binomio negociación-presión según la cual se tratarían de dos etapas separadas y diferenciadas. Ahora toca negociar, ahora presionar y esta distinción irreal lleva a vivir las "etapas" de negociación con pasividad, a la espera de sus resultados, convirtiendo la negociación en una forma de desmovilización.

Esta concepción olvida que la información es la forma que tienen los trabajadores para participar en la negociación y que es en sí misma la forma de presión inicial y básica, sobre

la cual se sustenta cualquier otra movilización y sin la cual ninguna respuesta masiva es posible.

En segundo lugar, los negociadores de CC.OO. y UGT no sintieron durante el proceso el apoyo y el respaldo de los trabajadores a sus propuestas, porque los encargados de transmitir y difundirlas desconfiaron profundamente de los negociadores y de los resultados de la negociación. Antes de empezar una negociación ya hemos levantado una muralla de prejuicios a su alrededor:

"¿no nos estaremos corresponsabilizando?" nos asustamos. "Seguro que nos engañan" insinuamos. "A ver qué se va a firmar" sospechamos. Para este sindicalismo negociar, pactar, es sinónimo de debilidad, ignorando que quien paga más la crisis si no hay acuerdo son los sectores más necesitados y débiles y que los sindicatos tenemos interés en conseguir un buen acuerdo para que los desbarajustes económicos y sociales sean gobernados mediante consenso y no mediante el ordeno y mando porque siempre se ordena y manda sobre los que menos poder tienen.

En tercer lugar, y fruto de esa minusvaloración de la negociación, el sindicato sólo se pone en tensión, sólo es capaz de desarrollar buena campaña in-a formativa si está gira alrededor de una convocatoria de huelga o algo similar.

Es frecuente oír a militantes alegar que no van a ir a los centros "sólo a informar".

Es una actitud incomprensible porque va acompañada de amargas quejas sobre lo escasamente que se conocen nuestras alternativas. ¿Y cómo se van a conocer si no las popularizamos, si no hacemos el imprescindible proceso informativo?, ¿confiamos en que se enteren por la T.V.?

Es posible que en el proceso informativo surjan requerimientos por parte de la gente, interrogándonos sobre lo que va a hacer CC.OO., sobre cómo vamos a responder si la negociación fracasa. Debemos acostumbrarnos a contestar modestamente, sin inventarnos grandes soluciones: los procesos informativos sirven a su vez para sondear y conocer el estado de ánimo y la disposición a movilizarse de la gente, y será después de ese proceso cuando estemos en mejores condiciones para valorar qué medidas van a ser más eficaces, masivas y posibles.

HUELGAS FALLIDAS

El cuarto lastre al que quiero referirme es la fuga hacia adelante que se produce al constatar los desacuerdos en la negociación y la pasividad y desinformación de los trabajadores. Entonces todo son prisas, todo es querer quemar etapas. Y así queremos suplir con una convocatoria de huelga que dé testimonio de nuestras discrepancias la ausencia de un trabajo informativo previo (hasta el punto de que en algunos sectores de trabajadores se tiene la impresión de que sólo acudimos -a ellos para convocarles a la huelga). Aunque, como ya deberíamos saber, con un mal proceso- informativo siempre hay un deficiente proceso movilizador.

Y aunque, como deberíamos aprender, sea más fácil presionar al gobierno durante la negociación, haciéndole sentir la amenaza de unos trabajadores informados y vinculados a las propuestas sindicales, que tratar de hacerle retroceder cuando ya ha tomado una decisión.

Hasta aquí algunos de los hábitos sindicales que nos han dificultado rentabilizar adecuadamente el proceso negociador.

He tratado de plantearlo auto-críticamente porque creo que la peor forma de hacer avanzar el sindicalismo en esta complicada coyuntura es el enfrentamiento sectario, simplista y maniqueo.

Es peor que un lastre, es una nefasta herencia estalinista inventarse las posiciones del contrario, reducirlas a un estereotipo para atacarlas más fácilmente. Permitidme acabar sin tener que demostrar la falsedad de que quienes estamos defendiendo la estrategia mayoritaria de la negociación por el empleo consideremos "el pacto social como la salvación de la clase obrera"; mantengamos que "la disyuntiva es el acuerdo o el caos" y queramos por tanto "firmar a cualquier precio" (leído en El Mundo el 8 de octubre). Puestos a polemizar hagámoslo, con honestidad, sobre lo que unos y otros decimos y escribimos.