

Entrevista ▶

JORGE TOYAMA MIYAGUSUKU

Para el abogado laboralista es indispensable que el Ejecutivo fortalezca el CNT, organismo al que restó protagonismo en el 2007 al enviar diferentes proyectos al Congreso sin buscar consensos

“Gobierno debilitó el diálogo social”

AZUCENA LEÓN TORRES

Leyes parche, nuevos conflictos laborales y mayores pedidos de flexibilización caracterizaron el panorama laboral el último año. ¿Ahora, con un TLC ratificado y un nuevo ministro –Mario Pasco Cosmópolis– frente a la compleja cartera de Trabajo, cuáles son los cambios y las novedades que podemos esperar el 2008? Para hablar de este y otros temas conversamos con el laboralista Jorge Toyama. Aquí sus impresiones.

¿Cuáles son los puntos de la nutrida agenda de cambios laborales que observaremos este año?

En realidad son muchos, algunos por obligación y otros por necesidad. En el primer caso, está todo lo relacionado con la implementación del TLC, todavía hay observaciones muy puntuales de la OIT que deben ser subsanadas. En materia sindical –por ejemplo– está por definirse si el personal de un servicio esencial como un hospital, puede irse a huelga. Y aunque hay un plan diseñado para acabar con el trabajo forzoso e infantil, aún falta aterrizarlo; lo mismo pasa con el tema de inspecciones, donde también queda mucho por trabajar.

¿Los ocho meses que tiene el Gobierno por delante serán suficientes para cumplir con lo acordado en el TLC?

No creo, ese es un tema de largo aliento. En todo caso, lo que el Estado deberá mostrar antes de que entre en vigencia efectiva es un avance en todos los aspectos

“A cambio de mayores beneficios y aumentos de salario, el trabajador debe dar resultados”

que se comprometió a reforzar. Además, existe un tema del que casi no se ha hablado y es que pasará con el grupo de trabajadores que se verá afectado con la entrada en vigencia del TLC (sobre todo en el agro), para ellos habrá que buscar una solución social.

¿Y los cambios por necesidad que deben darse adónde apuntan?

Básicamente, al lado social. Desafortunadamente, durante la gestión de Susana Pinilla hubo un roce con la CGTP que nunca llegó a superarse del todo y el reto del actual ministro de Trabajo será fortalecer el diálogo con este gremio sindical, que es uno de los más fuertes. Mario Pasco Cosmópolis deberá quitarse la clasificación de abogado e impulsar más fuerte y seriamente el diálogo social.

¿No es necesario relanzar el Consejo Nacional de Trabajo, organismo al que el propio Gobierno le ha restado durante los últimos meses cierto protagonismo?



EXISTEN VARIAS ALTERNATIVAS. El especialista en temas laborales Jorge Toyama afirma que existen diferentes mecanismos que podrían considerarse para mejorar los ingresos del trabajador sin que ello genere una carga laboral adicional para el empleador.

LA FICHA

Nombre: Jorge Toyama
Nacionalidad: Peruana
Profesión: Abogado
Edad: 38 años
Situación familiar: Casado
Cargo: Socio del área laboral de Miranda & Amado Abogados.
Experiencia: Abogado laboralista, profesor universitario (PUCP, UDEP, UPC) y consultor

Definitivamente, pero no solo eso, el Estado debe dar muestra de respeto a este espacio de diálogo. Por ejemplo, no puede enviar proyectos sobre reparto de utilidades o cambios en la tercerización para luego pedir la opinión de las partes involucradas, con eso lo que hace es quebrar las bases del CNT. Si respeta el diálogo tripartito, ganará más, pues evitará las marchas y contramarchas y, sobre todo, las rectificaciones de última hora.

Ciertos especialistas afirman que el Gobierno no tiene un norte en el tema laboral y por ello que en el 2007 solo observamos decretos supremos para hacer precisiones en materia de inspección o intermediación, entre otros aspectos, que respondían más a un tema de presión que de política interna. ¿Coincide con esta apreciación?

Lo que empezó como una sospecha el 2006, quedó confirmado durante el 2007: No hay una agenda marcada o un plan laboral, que es lo que el Perú necesita. Lo que debería hacer el CNT es aprobar una agenda que luego sea suscrita por el presidente de la República y el Congreso. Esto es muy importante, de lo contrario seguiremos viendo leyes parches que salen de acuerdo a las circunstancias.

¿Esa tendencia de emitir decretos supremos para apagar incendios cree que cambiará con Pasco?

Bueno, tiene una oportunidad importante, además la coyuntura lo ayuda pues comenzamos un nuevo año y lo primero que debería hacer antes de enfrasarse en proyectos de leyes de formalización es un pacto socio-laboral avalado por el presidente de la República.

¿Qué temas debería incluir este plan o pacto?

Lo primero es partir de las necesidades y estas son claras, además las encuestas ya lo dicen, la carencia de protección social laboral y el acceso a un empleo formal.

Precisamente, el Gobierno estudia brindar un subsidio para el acceso a un plan básico de salud y pensiones para de paso reducir

los costos laborales a las mypes. ¿Cómo ve esa posibilidad?

No estoy del todo de acuerdo, si bien se trata de una iniciativa interesante, la reducción de costos y el acceso a la salud no es lo único, lo que se necesita es un paquete completo e impulsar una cultura de seguridad y cumplimiento. Chile, por ejemplo, es uno de los países más flexibles en materia laboral, pero también el más formal. Al ingresar a la página web del Ministerio de Trabajo chileno se puede observar la lista de empresas multadas por diferentes tipos de incumplimientos laborales. Eso es lo que falta en el Perú, así como también los incentivos para reconocer las buenas prácticas de algunas empresas.

Pero, bajo la excusa de un mayor crecimiento, los empresarios piden mayor flexibilidad mientras que los trabajadores, por el contrario, exigen cada vez mayores beneficios. ¿Cómo lograr un equilibrio?

Es complicado, quizá lo que falta en el CNT es un mayor compromiso y que sus actores reconozcan que no siempre hay un beneficio total. Si quieren avanzar, ambas partes deben dar ciertas concesiones. Los reclamos de los trabajadores son válidos y justos, pero esos beneficios adicionales de, por ejemplo, acceso a utilidades y otros temas se pueden

“Lo que falta en el CNT es mayor compromiso y que reconozcan que no siempre hay un ganador total”

lograr por el lado sindical. De hecho, un trabajador sindicalizado siempre gana más que un trabajador no sindicalizado.

En el 2007 se observó una gran cantidad de conflictos laborales, muchos de los cuales terminaron en huelga. ¿Estos podrían reducirse o por el contrario tenderán a aumentar este año?

Conflictos siempre va a haber, es imposible que desaparezcan por que son parte de las relaciones laborales. Lo que se debe hacer es promover ciertos mecanismos para evitar que estos terminen en huelga. Por ejemplo, hay buenas prácticas en el sector minero que pueden extenderse, como la creación de comités de solución de conflictos, que plantean salidas a los reclamos de los trabajadores antes de que vayan a juicio. Otro tema es la capacitación para los dirigentes sindicales de tal forma que se dejen de lado los mecanismos de presión violentos, como la huelga.

En la CADE el presidente García instó al sector privado a que subiera el sueldo a sus trabajadores y aunque algunos se muestran de acuerdo les preocupa que ello genere cargas laborales adicionales. ¿Qué mecanismos podrían considerarse para evitar mayores costos?

Son varios y nada complejos, y quizá no se hayan tomado en cuenta por falta de conocimiento. Por un lado están los mecanismos de beneficio, basados en los resultados de la empresa. Pueden haber bonos mensuales, semestrales o anuales pero flexibles. Esto quiere decir que el bono depende de la utilidad, siesta sube el bono también y si pasa lo contrario, en el caso que la utilidad sea negativa, pues no habrá bono. Por otro lado están los conceptos no remunerativos que no generan costos, como pagar el colegio de los hijos de trabajadores, brindar capacitación, entre otros.

¿Y al trabajador que solo exige sin brindar nada a cambio, qué le corresponde aportar?

Resultados. No solo tendrá que capacitarse para competir con otros trabajadores del mundo, también debe entender que no recibirá un sueldo por la sola marcada de tarjeta sino por unidad de obra, es decir, por lo que aporta a la empresa para su crecimiento. ■

punto de vista

Lolitas

Robby Ralston
Publicista *



Mi tía Lolita ya no va a comprar en la cadena de supermercados Wong. Mi queridísima madrina ha ordenado a su muchacha que a partir de ahora compre todo en Plaza Veá. Está molestísima mi tía: “¡Son unos mentirosos: yo misma los escuché diciendo que no iban a vender! Lo negaron muchas veces, como cuando Pedro negó a nuestro Señor Jesucristo! Y ahora venden! Y encima a los chilenos!”

Mi hermano y yo le explicamos que durante las negociacio-

nes es perjudicial salir y decir que uno va a vender, que decir que no iban a vender era lo que les tocaba hacer.

Ella aceptó el razonamiento, pero algo en sus ojitos me dijo que no le iba a dar una contraorden a su muchacha.

La suegra de mi hermano – que también se llama Lolita – le dijo apenas un par de días después de la venta que había ido a Wong y que “ya no era lo mismo”. Yo estuve en Wong por fiestas y puedo jurar que lo vi igualito! Pero, para Lolita, la cadena de supermercados Wong ya cambió.

¿Qué tremendo poder el de la

“¡Qué tremendo poder el de la marca Wong que hace que sus clientas se sientan despechadas, traicionadas... furiosas! Ni cuando vendieron Inca Kola... (pero, claro, la compró Coca-Cola, no Cencosud)”

marca Wong que hace que sus clientas se sientan despechadas, traicionadas... furiosas! Ni cuando vendieron Inca Kola... (pero, claro, la compró Coca-Cola, no Cencosud). Qué poderosísima marca ha construido la familia Wong y sus colaboradores a lo largo de estos años.

Acepto que yo también me sentí triste cuando leí la noticia, pero no se me ocurre criticar la venta y menos la decisión por Cencosud: solo los Wong vieron la oferta del gigante estadounidense Wal-Mart, solo la familia leyó la oferta de la francesa Carrefour y solo ellos pueden saber por qué la de Horst Paulmann les conviene más. Si algo tengo claro es que tontos no son, y que esta venta tiene que ver con objetivos de largo plazo que los mortales no podemos adivinar.

Pero, mientras tanto, lo que sienten las Lolitas no se puede pasar por alto. En el negocio de las marcas, percepción es realidad. Wong tiene ahora el enorme reto de retener a sus clientes y reconquistar a los que se les vayan, una tarea que hicieron muy bien cada vez que les apareció competencia. Sin embargo, esta vez existe un ingrediente emocional distinto: las que se van, se van molestas.

A Supermercados Peruanos (operador de las cadenas de hipermercados y supermercados Plaza Veá, Plaza Veá Súper, Vivanda y Mass) –por otro lado– se les apareció la Virgen: ¡vaya oportunidad! Sacar su banderita peruana versus un Wal-Mart gringo o un Carrefour francés no les hubiera funcionado mucho, pero sacarla como opción a

la competencia chilena... es otro cuento.

Ahora, creo yo que Supermercados Peruanos cometería un tremendo error si es que solo se pone a cantar el himno nacional.

En las próximas semanas, miles de Lolitas le darán una oportunidad a Plaza Veá y Vivanda esperando encontrar a ese galán que reemplace al novio que les rompió el corazón. Supermercados Peruanos tiene que moverse rápido y estar listo para deslumbrales en el primer contacto, y eso –sabemos bien– no pasa por usar solo escarpetitas...

La categoría se pone interesante: la cadena Wong, ahora con nuevos dueños, tiene que actuar con pinzas, y Supermercados Peruanos... con prisa. ■

www.robbyralston.com.