



COLUMNA DE INTERÉS LABORAL: EL “PISO” DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y SU RELACIÓN CON LA EXTENSIÓN DE BENEFICIOS

El “Piso” de la Negociación Colectiva Reglada ha sido definido doctrinariamente como *“las estipulaciones mínimas que debe contener la respuesta del empleador. Su contenido difiere según exista o no instrumento colectivo vigente”*.

Por su parte, el artículo 336 del Código del Trabajo, establece la definición legal del piso de la negociación en los siguientes términos:

“La respuesta del empleador deberá contener, a lo menos, el piso de la negociación. En el caso de existir instrumento colectivo vigente, se entenderá por piso de la negociación idénticas estipulaciones a las establecidas en el instrumento colectivo vigente, con los valores que corresponda pagar a la fecha de término del contrato. Se entenderán excluidos del piso de la negociación la reajustabilidad pactada, los incrementos reales pactados, los pactos sobre condiciones especiales de trabajo y los beneficios que se otorgan sólo por motivo de la firma del instrumento colectivo. El acuerdo de extensión de beneficios que forme parte de un instrumento colectivo tampoco constituye piso de la negociación.

En el caso de no existir instrumento colectivo vigente, la respuesta del empleador constituirá el piso de la negociación. La propuesta del empleador no podrá contener beneficios inferiores a los que de manera regular y periódica haya otorgado a los trabajadores que represente el sindicato.”

Con la norma citada, el legislador restringe el campo de negociación excluyendo de él los aspectos ya discutidos por las partes en negociaciones anteriores. Sin perjuicio de ello, establece que no forman parte de dicho piso; la reajustabilidad pactada, los incrementos reales pactados, los pactos sobre condiciones especiales de trabajo, los beneficios que se otorgan sólo por motivo de la firma del instrumento colectivo y el acuerdo de extensión de beneficios.

En relación a los pactos sobre extensión de beneficios, se establece que estos no forman parte del piso de la negociación.

Regulados en el artículo 322 del Código del Trabajo los pactos de extensión de beneficios, al igual que el piso, son una nueva figura incorporada con la Ley 20.940 que ha suscitado una gran cantidad de consultas en relación a su aplicación, sobre todo en lo relativo al vínculo existente entre el trabajador a quien se le extiende los beneficios y el instrumento colectivo cuyos beneficios se extienden, así como lo referente a la eventual duplicidad de beneficios que se podría dar respecto de un trabajador beneficiado por la extensión.

Ahora bien, el piso de la negociación y la extensión de beneficios no son figuras normativas completamente independientes, sino que, por el contrario, la relación entre ambas ha requerido del pronunciamiento de la Dirección del Trabajo en más de una oportunidad. El principal conflicto que se da entre ambas figuras radica



en la extensión de algunos trabajadores de que su piso de negociación esté constituido por los beneficios que se le extendieron de otro instrumento colectivo. Al respecto, la Dirección del Trabajo ha sido bastante clara al señalar que:

“los beneficios que están siendo otorgados a los trabajadores, con motivo de la extensión practicada por el empleador, podrán servir de piso de la negociación, en la medida que dichos trabajadores negocien en calidad de afiliados al sindicato que suscribió el instrumento colectivo extendido, pues, en caso contrario, el piso lo constituirá el contrato colectivo que tenga la organización sindical de que formen parte o, en su defecto, los beneficios otorgados por el empleador, de manera regular y periódica.

La circunstancia que, al momento de la negociación, los trabajadores estén recibiendo ciertos beneficios, con motivo de la extensión, no los convierte en piso de la negociación, pues, su otorgamiento tiene como causa el contrato colectivo que los contiene, no siendo posible disociar dichos beneficios del instrumento del que forman parte”. (Ordinario N°5298/122, de fecha 6 de noviembre del 2017, dictado por Dirección del Trabajo.)

De lo anterior, se concluye que los beneficios extendidos sólo pueden constituir piso de la negociación respecto de aquellos trabajadores que no participaron de la negociación del Instrumento colectivo cuyos beneficios se extienden, cuando dichos trabajadores sean socios del sindicato que participó en la suscripción de dicho Instrumento, es decir, los beneficios extendidos sólo constituyen piso respecto de los trabajadores que se incorporaron al sindicato después de la firma del instrumento, de forma tal, que la causa para acceder a esos beneficios no es la extensión en sí, sino que la posterior afiliación del trabajador al sindicato.

Con todo, cabe precisar que esta discusión no se refiere a la exclusión de los pactos de extensión de beneficios del piso de la negociación, pues queda bastante claro en la norma contenida en el artículo 336 del Código del Trabajo que estos pactos no constituyen piso. El problema se plantea únicamente en relación a los beneficios que se extienden en virtud de dichos pactos y la naturaleza que estos beneficios adquieren respecto de los socios del sindicato.

Es importante señalar que, si bien el artículo 336 del Código del Trabajo determina lo que no constituye piso de la negociación, nada obsta a que el empleador en su respuesta incorpore todas o algunas de las materias que no forman parte del piso para efectos de no incurrir en topes que puedan dificultar innecesariamente el desarrollo de la negociación o bien, para anticipar etapas posteriores de la misma, como por ejemplo, cumplir con la reajustabilidad que debe tener la última oferta del empleador para efectos de permitir el reintegro de trabajadores al día 16 de la huelga según lo dispone el artículo 357 del Código del Trabajo.