

ECONOMÍA Y FINANZAS

Lifan comienza su reestructura con despido de 150 trabajadores

AUTOMÓVILES. Se espera autorización desde China para volver a producir, ahora solo con 80 empleados

MIGUEL NOGUEZ
twitter.com/noguezmiguel

Con vistas a poder retomar la producción en el correr de 2017 la ensambladora de vehículos Lifan que está instalada en San José comenzó con su plan de reestructura. Aunque todavía no hay una fecha precisa de reapertura, sí está claro que el volumen de producción será mucho menor al que se tenía en el pasado.

Eso implica tener que reducir la mano de obra. En ese sentido, la firma resolvió despedir a 150 empleados que se encontraban en seguro de paro desde comienzo de año y extender el subsidio por desempleo a otros 80 por un plazo de tres meses, mientras se espera la autorización desde China para reiniciar la producción.

En diálogo con *El Observador*, el vicepresidente de Lifan Motors Uruguay, Pablo Revetria, sostuvo que la desvinculación de personal era una medida "necesaria" que se venía postergando desde hacía ya algunos meses porque el sindicato de la empresa no lo aceptaba.

"Nosotros teníamos que hacer una reducción de personal porque la fábrica no se sabe cuándo va a empezar a producir. (...) Entendemos que tienen que permanecer en el seguro los funcionarios para los cuales prevemos que va a haber puestos de trabajo cuando la fábrica reinicie las operaciones", afirmó el ejecutivo.

Previo al cierre de la planta, tras el derrumbe del mercado brasileño en 2015, la empresa



La armadora de vehículos sigue a la espera de la evolución del mercado brasileño.

alcanzó una producción anual de 6.400 vehículos, pero ahora se prevé recortar esa cantidad a entre 2.000 y 2.500 unidades anuales dependiendo de la fecha de reinicio. "Estamos enfocados en dejar la situación clara para que Lifan China sepa que hemos tomado las decisiones necesarias para apuntar a mantener la fábrica instalada y con posibilidades de restablecer la producción", añadió Revetria.

La medida, resistida por el sindicato y la Unión de Trabajadores del Metal y Ramas Afines (Untmra), llevó a que la planta fuera ocupada entre el sábado y el jueves de la semana pasada. El reclamo sindical se centra en que se

concrete la creación de un registro de trabajadores a los que Lifan y otras empresas puedan recurrir en algún momento. Eso también ayudaría a que no se pierda mano de obra calificada que en algunos casos cuanta con casi seis años de experiencia en el rubro, según dijo a *El Observador* el dirigente de la Untmra, Ruben Villafal.

Pero la tarea no es fácil tomando en cuenta que la industria automotriz no pasa por un buen momento en Uruguay. Además, la postura de Lifan es que el personal que no se necesite quede totalmente desvinculado de la empresa. La semana próxima habrá una nueva instancia de negociación en el Ministerio de Trabajo y

Seguridad Social (MTSS).

El último embarque de vehículos se concretó a fines de 2015 y por ese entonces la mayoría del personal pasó a seguro de paro. La compañía tenía expectativas de poder retomar la producción en el correr de este año, pero como las condiciones del mercado no se modificaron, esa posibilidad quedó descartada.

Pese al panorama adverso, la automotriz china resolvió que mantendrá la inversión en Uruguay y se trabaja en un nuevo plan. La firma vendía en el mercado brasileño un promedio anual de 5.000 unidades armadas en Uruguay, pero la crisis de la economía nortea llevó a una caí

LO DIJO

"Estamos enfocados en hacer todo lo que podemos para mantener la empresa abierta y que existan posibilidades reales de volver a trabajar".

Sebastián Revetria
VICEPRESIDENTE DE LIFAN URUGUAY

da del consumo, que ha sido un fuerte golpe para sus intereses. Todavía el mercado automotor de Brasil no muestra señales de recuperación. Cuando cerró sus puertas la planta empleaba 340 personas. Una buena parte se fue desvinculando de la empresa con el correr de los meses. Así, la plantilla se redujo a 230 personas y ahora está integrada solo por 80 trabajadores.

Por otro lado, aunque la marca de origen chino concretó en mayo pasado su desembarco en Argentina, por ahora está previsto que la demanda se cubra con productos armados en el continente asiático. La otra ensambladora de vehículos en Uruguay es la empresa Nordex, que había paralizado su actividad en enero, luego de que la automotriz coreana KIA frenara la producción de su modelo KIA Bongo en Uruguay, también por la situación compleja de Brasil. Pero sobre mitad de año, la compañía coreana decidió retomar la producción local. ●

El Uruguay de antes

FUECYS acusa a Novick de llevar adelante prácticas antisindicales con los trabajadores de La Cancha

“ME LLAMA LA atención que el hombre salga a decir algunas cosas cuando tiene a los trabajadores totalmente sumergidos y oprimidos”. La frase es de Ana Rey, delegada del sector Tiendas de la Federación Uruguaya de Empleados de Comercio y Servicios (FUECYS), y el hombre al que se refiere no es otro que el líder del Partido de la Gente, el empresario Edgardo Novick, dueño de varios negocios, entre ellos La Cancha, uno de los locales de venta de ropa y artículos deportivos más populares en el país.

Hace dos semanas, el presidente del PIT-CNT, Fernando Pereira, cuestionó a Novick por descalificar al movimiento sindical y lo invitó públicamente a debatir “en el lugar que [este] defina”. Pereira dijo en esa oportunidad que no se podía ignorar que “los empleados que tiene son los que menos ganan en el sector, y todo intento de sindicalización es rápidamente reprimido. No nos explicamos por qué a una empresa como la que tiene le van tan bien, y los trabajadores tienen salarios pobres. ¿Este sistema, esta relación obrero-patronal es la que quiere para el futuro?”, se preguntó Pereira, en declaraciones que recogió el sitio web de la central sindical.

Aunque Pereira no especificó a cuál de las empresas de Novick se refería, Rey aseguró que al menos en La Cancha la situación es exactamente como la describió el presidente del PIT-CNT, al punto de que en esta tienda no existe nada que se parezca a una organización sindical. “Las pocas veces que hemos podido acercarnos [a FUECYS], ya sea los trabajadores [de La Cancha] a nosotros, o nosotros a los trabaja-

dores, ante el primer movimiento o visualización son enseguida despedidos”, describió. Incluso, sostuvo que en esta tienda no ha sido posible mantener “ningún trabajador que pudiera generar una organización”. “A la mínima sospecha, a ese trabajador lo sacan”, aseguró.

Esta conducta, en este rubro de negocios, tampoco es exclusiva de La Cancha. “Esto es a lo que está acostumbrado el comercio, sobre todo en el rubro Tiendas. Pero desde 2010, y con la organización de sindicatos y los convenios salariales, hay cosas que se han ido ordenando”, explicó la dirigente sindical. Sostuvo, no obstante, que “hay algunas tiendas mucho más represoras que otras, y La Cancha es una de ellas”.



Las veces que se llegó al intento de organizar sindicatos, “en dos meses los aplastaron de todas las formas posibles”, recordó. Dahiana González, una ex trabajadora de La Cancha consultada por *la diaria*, describió la misma situación. “Ellos toman gente muy joven, a veces de 18 años, que no va a arriesgar su trabajo”, explicó. Esta ex trabajadora dijo, además, que mientras estuvo allí “estaba totalmente ‘prohibido’ hacer un sindicato”. *la diaria* intentó comunicarse con personal de recursos humanos de La Cancha, pero no tuvo éxito.

Cuestión de salarios

La mayoría de los vendedores de La Cancha ganan algo más de 12.000

pesos y, además, obtienen una comisión de 1% por cada producto que venden. Aquellos que tienen más antigüedad acceden a una comisión diferencial, de 1,5%. Los sueldos de los cajeros son más altos y su base es de cerca de 20.000 pesos nominales. Todos estos datos fueron aportados por trabajadores de esta tienda a *la diaria*. La firma cuenta con cuatro locales; el que tiene más empleados es el de Montevideo Shopping, en donde trabajan más de 20 personas.

Pero los laudos en el sector son bastante superiores a estas cifras. Según un acta fechada en agosto del año pasado, el laudo de un vendedor de segunda categoría era, en ese entonces, de 17.524 pesos nominales. Rey explicó que lo que ocurre

aquí es que el sector de tiendas tiene “una particularidad”. “Existen ingresos fijos y variables. La base es 70% del salario mínimo [se refiere al laudo], y tú, con tus ventas y comisiones, tenés que llegar a pasar el laudo para generar un peso más”. Sin embargo, describió que “hay momentos en los que no llegás al laudo, y entonces la empresa está obligada a pagarte esa diferencia. Aunque no vendieras el mínimo, eso te lo tienen que pagar”. Según dijo, se trata de un sistema que no beneficia ni a los trabajadores ni a las empresas. “Las comisiones deberían ser un incentivo para el vendedor. Ahora hay empresas con trabajadores desmotivados, a los que no les interesa vender porque van a seguir cobrando ese mismo mínimo que si le pusieran más ganas”.

Este tema fue planteado en la negociación colectiva del sector: “Queremos que la base del salario sea igual al laudo”, reclamó Rey. Sin embargo, explicó que la respuesta de la Cámara de Comercio y Servicios fue un “no rotundo”: “Cada año se venía sumando un porcentaje más [de salario base sobre el laudo]. Pero creo que, hoy por hoy, tenemos esta lucha perdida”, en el marco de una negociación “muy dura”. FUECYS también reclama, entre otras cosas, un aumento de los días de licencia por estudios, una prima de 750 pesos por hijo y una canasta de útiles. Estos dos últimos reclamos, aclaró Rey, no lograron concretarse. “La cámara está muy pegada a las pautas”, y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social “sólo piensa en ellas y está casi inamovible”. ■

Santiago Sánchez