ASESOR SINDICAL

JORNADAS DE FORMACIÓN SINDICAL EN CUARENTENA

Poder Sindical

2020, desde el 20 de julio al 24 de julio

ASESOR SINDICAL

Poder Sindical

- El Poder de un Sindicato
- Poder Estructural
- Poder Asociativo
- Poder Institucional
- Poder Social
- Síntesis

Poder Estructural

El poder estructural (structural power) se refiere a la posición de los asalariados en el sistema económico. Se trata de un recurso de poder primario, ya que también está a disposición de los trabajadores y empleados que no son parte de ningún organismo colectivo de representación.

El poder estructural se basa en el “poder disruptivo” (disruptive power) y con ello, en el poder de interrumpir o limitar el beneficio del capital. El poder estructural adquiere dos formas:

i) el poder de producción y;

ii) el poder de mercado.

Poder Estructural: Poder de Producción

El poder de producción (workplace bargaining power | poder de negociación en el trabajo) depende de la posición de los trabajadores y empleados en el proceso productivo. Este poder es movilizado a través de paros laborales y puede comprender además, junto con huelgas y ocupación de instalaciones, formas encubiertas de conflicto industrial, como sabotajes o demoras. (Cese de horas extra.

"*El hecho de que los asalariados dejen de trabajar puede generar importantes costos para los empresarios y permitir a los trabajadores conseguir mejores salarios y condiciones laborales. Los asalariados que trabajan en sectores de elevada productividad laboral, en procesos productivos altamente integrados o sectores importantes para la exportación disponen de un poder de producción especialmente elevado, ya que un paro laboral geográficamente limitado alcanza dimensiones que van mucho más allá del área de los huelguistas (Silver, p. 27)*"

Poder Estructural: Poder de Producción

IMPORTANTE: A partir de la experiencia sindical de los dirigentes que fueron parte del equipo que elabora este trabajo junto con el investigador sale esta advertencia:

"El poder de producción, sin embargo, es disputado porque el capital intenta limitarlo a través de la deslocalización de emplazamientos, cambios en la organización de la producción o medidas de racionalización (Harvey, pp. 116-117). No obstante, los asalariados han asegurado en más de una ocasión su capacidad de influir en el proceso de reorganización e innovación."

De este poder se desprenden las otras dos instancias de la cadena de valor: el poder de circulación (transporte) y de reproducción (servicios y reproducción social).

Si bien transporte puede limitar también el circuito de generación de valor; el de servicios cuenta con el problema de generar solo costos parciales al empleador y debe además justificar sus reivindicaciones como legítimas ante los usuarios afectados, que a nivel estructural son trabajadores.

Poder Estructural: Poder de Mercado

El poder de Mercado: es el poder que tiene relación con la dimensión cualitativa de "*trabajadores en «posesión de cualificaciones poco frecuentes, solicitadas por las empresas, y con bajas tasas de desempleo» y con la «capacidad de retirarse por completo del mercado laboral y de vivir de otras fuentes de ingresos»*".

Es un poder que se ejerce con sutileza y es percibido solamente de forma indirecta: "Los empleados pueden, por ejemplo, generar costos adicionales de cualificación cuando abandonan un puesto y cambian de empleo. Para impedir esto, se pagan salarios más elevados."

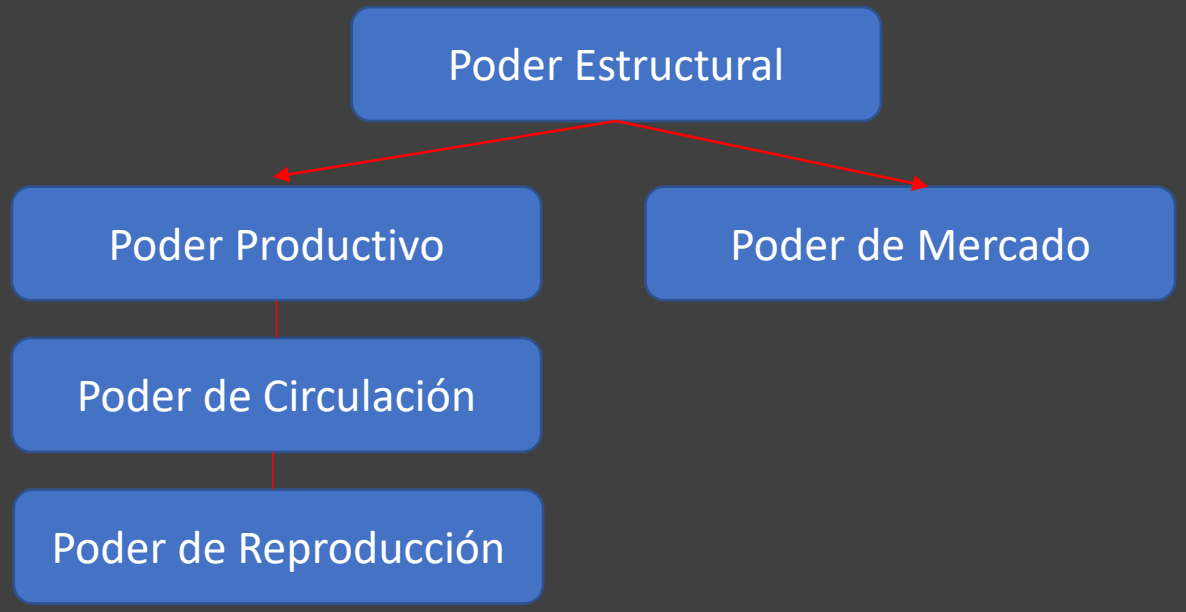
Esto no se dá solo por una escala universal de "cualificaciones" en la industria mundial, sino por la demanda de labores en cierta economía nacional; concentrándose además, entonces, en la ventaja comparativa que ofrece cierta labor en la cadena de generación de valor de un país.

Poder Estructural – Poder Productivo y Poder de Mercado

Conclusiones:

La estructura de la constitución de este poder o capacidad es la esquematizada en la figura. Su importancia guarda relación con dos puntos:

i) Es de orden previo a la voluntad de los trabajadores, es decir, es parte de lo dado.
ii) Sitúa un poder en el plano económico-material, dada la posición de "la empresa" en la cadena de valor de la economía, y de los trabajadores en el "mercado laboral".



Poder Estructural – Poder Productivo y Poder de Mercado

Conclusiones:

Es preciso repetir insistentemente que lo presentado son condiciones que brindan al sindicato un margen de acción al respecto; es una forma de entender esas “dimensiones” en las cuales ordenábamos lo observado en la etapa de “diagnóstico”.
El autor compara y trabaja el sindicalismo de Asia, Europa y América del Sur, y sobre este último genera la advertencia de la división sociocultural entre sindicatos a partir del poder de mercado que tienen los sindicatos:

“Como consecuencia (de las distintas condiciones contractuales), emergen jerarquías escalonadas entre los diferentes colectivos de asalariados. Esas jerarquías, que nacen de las diferentes dotaciones de recursos de los asalariados y de los límites establecidos en el mercado laboral, siempre implican un peligro para la solidaridad entre ellos. Estas líneas divisorias se manifiestan especialmente en el sector informal del Sur global: los trabajadores disponen de un poder estructural limitado, y por lo tanto a quienes trabajan en grandes empresas industriales, que tienen la capacidad de imponer sus intereses y ser relativamente bien remunerados, se los considera en numerosos casos como privilegiados.”

Agradecemos su participación.

Pablo Cárcamo Aravena
Sociología y Relaciones Laborales
Asesor Sindical