

**X Jornadas de Sociología de la UNLP – 2018**

**Mesa 13: Acumulación, dominación y lucha de clases en la Argentina reciente (1989-2018)**

Coordinadores: Alberto Bonnet, Pablo Romá, IvanKitay

**Título: Reflexiones sobre el poder de negociación de los/as trabajadores/as: una revisión crítica de los abordajes conceptuales para su estudio**

Autores: Clara Marticorena (CEIL-CONICET/UBA), Lucila D’Urso (CITRA-CONICET/UBA), Leandro Olivo (UBA) y Sebastián Perazzo (UBA)

Correos electrónicos: [claramarticorena@gmail.com](mailto:claramarticorena@gmail.com); [lucilafdurso@gmail.com](mailto:lucilafdurso@gmail.com); [leandro.olivo92@gmail.com](mailto:leandro.olivo92@gmail.com); [perazzosebastian@gmail.com](mailto:perazzosebastian@gmail.com)

**Resumen**

En esta ponencia buscamos sistematizar un proceso de debate y discusión bibliográfica en torno a la relación entre condiciones estructurales y poder de negociación de los/as trabajadores/as y sindicatos, desarrollado en el marco de un proyecto que aborda la dinámica y características de la negociación colectiva en sectores de la industria manufacturera durante el período 2003-2015. La pregunta acerca de los determinantes del poder de negociación de la clase trabajadora y/o los sindicatos (cabe dejar planteada la diferencia entre ambos) constituye un aspecto relevante en el análisis de la relación entre acumulación y lucha de clases, que recobró una atención destacada en estudios recientes, como en el análisis de Womack (2008) en torno al concepto de posición estratégica, en Erik Olin Wright (2000) y Silver (2005) en términos de la relación entre poder estructural y poder asociativo, o en el enfoque sobre los “recursos de poder” (Levesque y Murray, 2010, entre otros). Estas elaboraciones conceptuales permiten interrogarnos acerca de la importancia de las condiciones estructurales u “objetivas” en el análisis de la lucha de clases, y despliegan distintos intentos de sistematización de dimensiones relevantes para el análisis del poder de la clase trabajadora. En este trabajo pretendemos dar cuenta de estas discusiones considerando su relevancia para el análisis de la negociación colectiva y el conflicto laboral en la argentina reciente.

## Introducción

En esta ponencia buscamos sistematizar un proceso de debate y discusión bibliográfica en torno a la relación entre condiciones estructurales y poder de negociación de los/as trabajadores/as y sindicatos, desarrollado en el marco de un proyecto de investigación que aborda la dinámica y características de la negociación colectiva en sectores de la industria manufacturera durante el período 2003-2015<sup>1</sup>.

La pregunta acerca de los determinantes del poder de negociación de la clase trabajadora y/o los sindicatos constituye un aspecto relevante en el análisis de la relación entre acumulación y lucha de clases, que recobró una atención destacada en estudios recientes, como en el análisis de Womack (2008) en torno al concepto de posición estratégica, en Erik Olin Wright (2000) y Silver (2005) en términos de la relación entre poder estructural y poder asociativo, o en el enfoque sobre los “recursos de poder” (Schmaltz, Ludwig y Webster, 2018; Levesque y Murray, 2010, entre otros).

Estas elaboraciones conceptuales permiten interrogarnos acerca de la importancia de las condiciones estructurales u “objetivas” en el análisis de la lucha de clases, y despliegan distintos intentos de sistematización de dimensiones relevantes para el análisis del poder de la clase trabajadora. En este trabajo pretendemos dar cuenta de estas discusiones considerando su relevancia para el estudio de la negociación colectiva y el conflicto laboral en la Argentina reciente.

A diferencia de los estudios más difundidos que al analizar las dinámicas de negociación y conflictividad laboral ubicaron el accionar sindical como un reflejo de las condiciones económicas y político-institucionales nuestro interés consiste en analizar de qué modo el poder estructural de los trabajadores se expresa en su capacidad de negociación y qué papel tienen las estrategias sindicales en esa relación.

Para ello, recuperamos un conjunto de trabajos clásicos y contemporáneos en el análisis del poder sindical indagando, en particular, la distinción entre poder estructural y poder asociativo planteada por Wright (2000) y adoptada por Silver (2005), así como la reelaboración

---

<sup>1</sup>Proyecto UBACYT *La dinámica de la negociación colectiva y el conflicto laboral durante la postconvertibilidad en Argentina (2003-2015). Un estudio a partir de sectores seleccionados de la industria manufacturera*. Facultad de Ciencias Sociales, UBA, dirigido por Clara Marticorena.

realizada a partir del enfoque de los “recursos de poder” por autores de la universidad de Jena (Austria)<sup>2</sup>.

### **Teoría y metodología en el análisis del poder de clase**

¿Cómo conceptualizar el poder sindical? ¿Resulta equivalente el poder sindical al poder de la clase trabajadora? ¿Cómo desarrollar una aproximación empírica a su estudio? Este tipo de indagaciones ha atravesado de forma más o menos explícita las investigaciones sobre movimiento obrero y sindicalismo. Tal como resumió Kelly (1998: 10), en el campo particular de las denominadas “relaciones industriales”, el poder fue discutido en forma predominante de las siguientes maneras: por el uso de variables proxy; por la referencia a determinantes estructurales o correlaciones; a través del análisis de los resultados de la negociación colectiva; y en referencia a variables subjetivas.

Siguiendo al autor, los indicadores corrientemente utilizados para analizar el poder sindical serían la tasa de afiliación; la cobertura de la negociación colectiva y la frecuencia huelguística. Sin embargo, en su intento por medir el poder sindical, tales indicadores presentan diversas falencias, fundamentalmente, la tasa de afiliación y la frecuencia huelguística. Retomando a Armstrong et al. (1977), Kelly señala, por ejemplo, que la variación cuantitativa de las huelgas no expresa por sí misma un mayor grado de poder sindical dado que tales organizaciones pueden convocar medidas de acción directa en situaciones de debilidad frente al capital o bien, pueden no necesitar realizar una huelga cuando son fuertes, es decir, cuando la posibilidad de interrumpir la producción les permite ejercer suficiente presión para lograr sus objetivos. Asimismo, los sindicatos pueden recurrir a medidas de acción directa diferentes a las huelgas, lo cual plantea el interrogante acerca de los alcances de los registros centrados únicamente en los paros como medida de la acción de clase.

Los límites que presentan los indicadores mencionados cuando son utilizados como proxy del poder sindical (usualmente considerado, a su vez, sinónimo del poder de clase), llevan a reflexionar acerca de otros elementos que inciden/condicionan el poder de negociación de los trabajadores. En este punto, han sido señalados una serie de factores estructurales que influyen en el poder sindical (tales como los ciclos económicos, las características del mercado de trabajo, la

---

<sup>2</sup>Desde ya, agradecemos a Hugo Días por habernos enviado material recientemente publicado sobre este enfoque.

posición estratégica de los trabajadores en la producción) así como aspectos de carácter político-institucional (el sistema de retribución salarial, el sistema de control “managerial”, las estrategias patronales, la estructura de la organización sindical y el nivel y alcance de la negociación colectiva) (Kelly, 1998; Frege y Kelly, 2003). Sin embargo, el modo en que estas dimensiones se expresan en la acción sindical no resulta en ningún modo obvio ni transparente:

Es claro a partir de una serie de estudios que, si bien los factores estructurales pueden facilitar el ejercicio del poder, no necesariamente generan conciencia de la 'posesión' de poder o proporcionan la motivación para usarlo (Edwards y Heery 1989: 177, citado en Kelly 1998: 11, traducción propia).

Así, a partir de los aportes de Kelly, es posible identificar con claridad la importancia que adquieren variables de orden subjetiva, como la conciencia colectiva, en la forma en que se construye el poder. Sin embargo, en este punto, los temas vinculados con su conceptualización y medida/estimación, devienen mucho más complejos: la medición cuantitativa de indicadores resulta insuficiente y, por tanto, como punto de partida es preciso colocar la mirada en aquellos elementos que remiten a la posición estructural de los trabajadores y al modo en que se organizan. En relación a este aspecto, Kelly menciona el concepto de “predisposición a la acción” de Offe y Wiesensthal, pero señala la necesidad de incorporar esas variables subjetivas a un marco teórico riguroso, que no descansa sólo en observaciones aisladas (Kelly, 1998: 12)

Tomando en consideración el análisis de Kelly, sobre las formas en que ha sido abordado el problema del “poder” de los sindicatos y trabajadores, en este trabajo nos centraremos en dos grandes enfoques: por un lado, aquellos estudios que indagaron en torno a los determinantes estructurales del poder de la clase trabajadora y los sindicatos; y , por otro lado, distintos intentos de articulación del poder estructural y del poder asociativo, como desarrollos que, con especial hincapié en los aspectos estructurales, buscaron formalizar su relación con el poder asociativo, contemplando aspectos políticos y organizativos, en el análisis de la acción de clase.

### **Estudios sobre los determinantes estructurales del poder de la clase trabajadora y sus formas de estimación**

El interés por identificar los determinantes estructurales del poder de la clase trabajadora conllevó al desarrollo de diversas investigaciones que buscaron estimar cuantitativamente dicho

poder. Dentro de este grupo, se destacó el estudio de Perrone (1983). Allí, el autor se propuso dos objetivos principales: (1) desarrollar una estrategia para el análisis del “poder estructural” de los huelguistas, conceptualizado como cantidad variable de “potencial disruptivo” de los trabajadores en virtud de su posición en el sistema de las interdependencias económicas, y (2) evaluar la relación empírica entre este potencial disruptivo (o poder posicional) en diversas categorías de trabajadores y su propensión a la huelga. En particular, la investigación apunta a descubrir cuál es el grupo de trabajadores con mayor probabilidad de ir a la huelga. Aquí, el poder estructural se explica por el potencial disruptivo, potencial disruptivo que deriva / se explica por el poder posicional. Para el autor, el potencial disruptivo constituye la dimensión clave para estudiar el poder estructural de los trabajadores en las sociedades “postindustriales”. Para ello examina distintos indicadores corrientemente utilizados en la literatura y propone una nueva forma de medición basada en la matriz insumo-producto.

Al igual que Kelly (1998), Perrone cuestiona la utilización de la huelga como indicador proxy de poder de los trabajadores. En este caso, el argumento reside en que tanto cuando se considera que los trabajadores hacen huelga porque tienen poder, como cuando la huelga es la causa del poder de los trabajadores, se analiza el poder por sus efectos. De este modo, la ecuación entre poder y comportamiento huelguístico se ha consolidado en la práctica común de utilizar la huelga como indicador proxy para medir u “operacionalizar” poder lo cual, señala Perrone, tiene peligrosas consecuencias: (1) en primer lugar, imposibilita la distinción entre efectos de la posesión de poder y efectos del ejercicio del poder. Esta consideración se vincula con el señalamiento de Kelly (1998) en relación a que puede suceder que un grupo de trabajadores sea suficientemente poderoso en términos de posición estructural y, por lo tanto, que no necesite ir a la huelga para lograr sus objetivo; (2) en segundo lugar, la fusión entre la posesión y el ejercicio del poder dificulta el estudio de la diferencia entre resultados defensivos y ofensivos de los trabajadores; finalmente, (3), dicha operación excluye la posibilidad de descubrir que los resultados atribuidos al poder no son en realidad el resultado del poder en sí, sino de algún otro proceso(imperativos organizacionales, condiciones de oferta y demanda en el mercado de trabajo, etc.).

Ahora bien, los esfuerzos de Perrone no están en deslegitimar la utilización de las huelgas (o el conflicto industrial) como indicador de poder sino en señalar las falencias que presentan las formas comúnmente utilizadas para su medición (frecuencia: número de conflictos; tamaño:

cantidad de participantes; duración: número de horas o días de trabajo perdidos). El autor señala, entonces, que la representación más precisa de la interdependencia de los distintos sectores en un sistema industrial se encuentra en las matrices de insumo-producto, de las cuales considera que es posible derivar una medida ordinal del poder posicional de los trabajadores:

Nuestra hipótesis sobre el poder posicional implica que si el grupo A requiere insumos o servicios producidos por el grupo B, pero el grupo B no requiere insumos de A, la misma cantidad de conflicto en los dos grupos tendrá diferentes pesos: un peso de, digamos, 100 en A pero  $100+n$  en B, donde  $n$  es el término proporcional de la fracción del producto de B requerido por A. El problema a resolver es la determinación del término  $n$ , en otras palabras, la medida del poder posicional que indica qué nivel de interrupción/perturbación (en el sistema) podría ocurrir si se paralizara la producción en el grupo B por una huelga. (Perrone, 1983: 242, traducción propia)

A su vez, la investigación enfatiza en la importancia de analizar tanto los efectos directos como indirectos de la huelga<sup>3</sup>.

En resumen, para investigar empíricamente los determinantes del comportamiento huelguístico, el desarrollo de Perrone sugiere que es esencial desarrollar un concepto del poder estructural o posicional de los trabajadores que sea analíticamente independiente de sus efectos. Considera que el potencial disruptivo de los trabajadores derivado de su posición en el sistema de interdependencias económicas constituye un aspecto particularmente importante para entender y explicar ese poder estructural, aunque reconoce que los “patrones” reales del comportamiento huelguístico, no son un simple efecto de la distribución del poder posicional entre industrias. En este sentido, señala que una teoría completamente desarrollada del conflicto industrial debería examinar cómo ese potencial disruptivo definido estructuralmente interactúa con otros determinantes de las huelgas y resultados huelguísticos, tales como los recursos organizacionales,

---

<sup>3</sup>Un efecto indirecto es aquel en el cual un insumo no es directamente utilizado en la producción de una mercancía pero es usado en la elaboración de los productos inmediatos de la misma. Estos insumos indirectos serán referidos como “rebotes” (“dependencerebounds”). En función de ello, estima dos medidas de poder posicional: el potencial disruptivo directo y el potencial disruptivo total.

disposiciones ideológicas, formas institucionales del sistema estatal y la fragmentación de la clase trabajadora entre los sectores industriales.

Si bien la investigación de Perrone complejiza la utilización de las huelgas como indicador de poder sindical, su explicación presenta la debilidad de situar el comportamiento huelguístico a partir de las características que presenta el sector económico en el cual se sitúan los trabajadores. En este esquema o modelo analítico, la lucha de clases posee un lugar completamente subordinado al análisis de la estructura. En este sentido, los desarrollos de Womack (2007) resultan interesantes en la medida en que en ellos se coloca la mirada en la clase trabajadora, como sujeto vivo. Esto marca un contrapunto con la investigación de Perrone donde las posibilidades de acción de los trabajadores aparecen sujetas a la matriz insumo-producto.

En la búsqueda por abordar los determinantes del poder de los trabajadores y su margen de acción, el análisis de John Womack plantea una ruptura epistemológica con aquellos enfoques que estudiaron el mundo del trabajo a través de una mirada subjetivista enfatizando los procesos políticos e identitarios (Womack, 2007; Basualdo, 2009). En contraste con estas perspectivas, el foco estará puesto en analizar las relaciones técnicas de producción para conocer “qué tipo(s) de posiciones estratégicas ocupaban los obreros [...] y determinar si los obreros en cuestión percibían o no sus oportunidades” revelando “esa fuerza especial que es la mano de obra en acción colectiva. (Womack, 2008:51).

Siguiendo esta dirección, serán los determinantes estructurales aquellos que tomen un rol preponderante en la posibilidad de establecer una sistematización de la potencialidad de la fuerza obrera, estableciendo que la especificidad de la misma está dada por su capacidad negativa, de detener la producción al interior de una fábrica, o más aun, del conjunto de la economía, y su imposibilidad de ser reemplazada. Pese a la centralidad que presentan los determinantes estructurales, en el análisis de Womack es posible identificar un interés particular por conocer la actuación de los trabajadores en una posición estratégica dada.

Usar una posición estratégica para cualquier propósito es actuar: la estructura (inevitable, pero siempre expuesta a cambios) está hecha de posiciones (al menos en el corto plazo), desde algunas de las cuales los sujetos que son principales actúan en relación unos con otros; pueden actuar sin estrategia, pero si hay estrategia, hay agencia. (Womack 2008: 76)

De este modo, el autor plantea un contraste con los estudios que se interesaron solamente en el comportamiento estratégico de los trabajadores, provenientes de la teoría de los juegos y de la elección racional<sup>4</sup>. En cambio, dialogará con aquellos desarrollos teóricos tributarios de la teoría de la guerra.

En un intento por definir de forma más precisa aquellas características que asume una posición estratégica, a través de los ejemplos que describe Womack sobre distintos conflictos laborales en la zona de Veracruz se pueden vislumbrar algunos indicadores que pueden ser utilizados para la medición del poder de los trabajadores. Entre los mismos se destacan *el número de trabajadores, la capacidad de coordinar con otras ramas, la concentración geográfica y la posición en la división técnica del trabajo*. Asimismo, se considerarán las posiciones al interior de las distintas unidades productivas y los sistemas de trabajo como un indicador del poder industrial ya que las mismas pueden determinar una posición estratégica por la capacidad de detener la producción, y a través de esta ubicación definir el alcance de su intervención ya sea para los miembros de la misma fábrica, para toda la actividad o para el conjunto de los asalariados.

De este modo, la propuesta teórico-metodológica de Womack es desarrollar una perspectiva que parta del estudio del sistema productivo, lo que permite, de acuerdo al autor, definir la proyección geográfica de la actividad sindical en distintas industrias, al determinar si las mismas cuentan con un lugar estratégico en términos nacionales, regionales o provinciales. Desde este punto de partida, Womack se aproxima a aspectos que remiten a las posibilidades y formas de organización de los trabajadores. En este sentido, el autor plantea que aquellos trabajadores ubicados en posiciones estratégicas serán los que definirán las decisiones organizativas en cuanto a la constitución o no de un sindicato, mientras que los sindicatos de las compañías estratégicas serán las que tendrán en su poder la decisión de armar confederaciones, y aquellas confederaciones serán las que más tarde asumirán la tarea de enfrentar al conjunto de los capitalista: "la estructura del trabajo industrial enmarca la organización de la clase trabajadora industrial, orienta sus movimientos y proporciona los vectores materiales de su estrategia" (Womack, 2008:70). Así, la organización técnica del trabajo se ubica en el eje central de la discusión como principal dimensión del análisis del poder de los trabajadores. No obstante, Womack no niega la existencia de "posiciones estratégicas en sentido cultural, moral, social,

---

<sup>4</sup>Más adelante volveremos sobre este punto, ya que constituye una perspectiva subyacente al enfoque de los recursos de poder (PRA).

comercial, político, legal y demás, así como estrategias trazadas en función de ellas”(Womack 2008:51) pero señala que en última instancia las mismas estarían sujetas y subsumidas a la posición objetiva dentro del proceso productivo.

De esta manera, lo que el autor dejará de manifiesto es que a pesar de que la fuente del poder de los trabajadores radique en el proceso de trabajo y que dicho poder sea un emergente del antagonismo entre las clases, la orientación y el devenir de las estrategias constituidas por los trabajadores estarán puestos en función de otros objetivos en los que las demandas y los horizontes irán más allá de lo que sucede al interior de la fábrica.

A pesar de esta salvedad y algunos matices, el énfasis acentuado en las relaciones técnicas de producción y las posiciones objetivas de este enfoque y su intento por problematizar aquellas corrientes que analizaron las dinámicas laborales a través de la experiencia de los asalariados dieron por resultado una visión en donde los aspectos identitarios y políticos de los trabajadores son relegados, como si se tratara de un subproducto de su ubicación en el proceso productivo. De esta manera quedan ausentes aquellos procesos de construcción y orientación político gremial en donde los trabajadores definen sus estrategias en función de objetivos políticos, como también las tradiciones políticas que son una fuente de experiencia previa acumulada y estrategias de lucha. Si bien es necesario retomar los análisis estructurales de los determinantes del poder obrero para conocer las condiciones de negociación de los trabajadores, esto es insuficiente si no lleva consigo un abordaje en el que se contemplen los aspectos organizativos de la clase, su composición, la cuestión étnica y de género, como también las dimensiones subjetivas que la atraviesan. Se trata de pensar el poder estructural como condición de posibilidad de las formas y resultados de la estrategia sindical y como punto de partida del análisis, pero no como el único ni principal factor determinante de las formas y resultados (siempre provisorios) de la lucha de clases. En esta dirección avanzan los desarrollos que recuperan la relación entre poder estructural y poder asociativo que recuperamos en el siguiente apartado.

### **Desarrollos sobre poder estructural y poder asociativo**

El trabajo de Wright (2000), se propuso como objetivo principal explorar la lógica teórica del desarrollo de compromisos positivos entre las clases y proponer un modelo teórico sobre sus condiciones de posibilidad en sociedades capitalistas desarrolladas. El autor busca demostrar la posibilidad teórica de un aumento en el poder de los trabajadores que no afecte los intereses

capitalistas. Es decir, cuestiona que sólo pueda analizarse la relación entre poder asociativo de los trabajadores e intereses materiales de los capitalistas como un juego de suma cero.

Este artículo explora una comprensión alternativa de la relación entre el poder de los trabajadores y el interés de los capitalistas: en lugar de una relación inversa, esta alternativa postula una relación inversa-J curvilínea (...). Como en la sabiduría convencional, los intereses de la clase capitalista se satisfacen mejor cuando la clase trabajadora está altamente desorganizada: cuando los trabajadores compiten entre sí de manera atomizada y carecen de formas significativas de poder asociativo. A medida que aumenta el poder de la clase trabajadora, los intereses de clase de los capitalistas se ven afectados inicialmente negativamente. Sin embargo, una vez que el poder de la clase trabajadora traspasa un umbral, el poder asociativo de la clase trabajadora comienza a tener efectos positivos sobre los intereses de los capitalistas (Wright, 2000: 259)

Para desarrollar su propósito, Wright plantea un conjunto de conceptos y aspectos metodológicos que son los que nos interesa retomar en este trabajo, en tanto, a partir de dichos conceptos y definiciones metodológicas se basaron tanto Silver (2005) como los autores que desarrollan el enfoque sobre los recursos de poder.

De este modo, el autor define una serie de conceptualizaciones clave, tales como clase, interés, poder, aclarando que no busca desarrollar en su texto definiciones analíticamente precisas. En este sentido, va a utilizar una conceptualización básica de clases, definiendo dentro de la clase capitalista a quienes poseen y controlan el capital utilizado en la producción y como trabajadores a todos los empleados excluidos de dicha propiedad y control. En cuanto a los intereses, se centra en lo que considera “intereses materiales” definidos en virtud de la posición/ubicación de clase. Por su parte, entiende el concepto de poder en un sentido relacional:

En el contexto del análisis de clase, el poder puede considerarse como la *capacidad de los individuos y las organizaciones para realizar intereses de clase*. En la medida en que los intereses de las personas en diferentes clases -es decir, trabajadores y capitalistas- son opuestos entre sí, esto implica que la capacidad de los trabajadores para realizar sus intereses de clase depende en parte de su capacidad para contrarrestar el poder de los capitalistas.” (Wright, 2000: 962, traducción propia)

En base a estos conceptos, desarrolla una distinción interesante para analizar el poder de clase, basado en la distinción entre el poder asociativo y el poder estructural. Por **poder asociativo** entiende:

“...las diversas formas de poder que resultan de la formación de organizaciones colectivas de trabajadores. Esto incluye organizaciones como sindicatos y partidos, pero también puede incluir una variedad de otras formas, tales como comités de empresa o formas de representación institucional de los trabajadores en juntas directivas en esquemas de cogestión obrera, o incluso, en ciertas circunstancias, organizaciones comunitarias.” (Wright, 2000: 962, traducción propia)

En cambio, por **poder estructural** entiende aquel que

“...resulta simplemente de la ubicación de los trabajadores dentro del sistema económico. El poder de los trabajadores como individuos que resulta directamente de mercados de trabajo restringidos o de la ubicación estratégica de un grupo particular de trabajadores dentro de un sector industrial clave.” (Wright, 2000: 962)

Si bien en su análisis no se centra inicialmente en el poder estructural, señala que éste puede influir en el poder asociativo. El desarrollo del poder asociativo encuentra, a su vez, distintas formas de expresión en esferas sociales diferenciadas, tales como la esfera del intercambio, de la producción y de la política. En este sentido, ubica a los sindicatos como las organizaciones colectivas de los trabajadores características de la esfera del intercambio, a los consejos obreros como las organizaciones características de la esfera de la producción y a los partidos políticos como las formas organizativas características de la esfera política.

Por su parte, Silver (2003) retoma los desarrollos de Wright para complejizar los análisis existentes acerca del impacto de la globalización sobre el poder de negociación de los trabajadores. Los debates acerca del futuro del trabajo y del movimiento obrero atravesaron la mayor parte de las producciones académicas desde fines del siglo XX. En general, las perspectivas más difundidas señalaron que los procesos de globalización condujeron a un debilitamiento estructural del poder de negociación de los trabajadores. Sin embargo, Silver (2003) plantea una serie de contrapuntos con los análisis que enfatizan en la incidencia negativa de las transformaciones de los procesos productivos en las condiciones de los trabajadores y sus organizaciones para negociar salario y condiciones de trabajo. De acuerdo con la autora, la

globalización también puede potenciar el poder de negociación de los trabajadores ya que plantea nuevas condiciones y horizontes para su organización (poder asociativo):

Aunque el movimiento obrero se ha visto debilitado en los lugares en los que emigraba el capital productivo, en los nuevos lugares de inversión se ha creado y reforzado una nueva clase obrera (...) estratégicamente situada, lo que a su vez generó un nuevo y potente movimiento obrero situado estratégicamente en las crecientes industrias de producción en masa (Silver, 2003: 19).

Tales movimientos obreros, señala la autora, no sólo permitieron el alcance de mejoras en las condiciones salariales y de trabajo sino que también se constituyeron como sujetos clave en la difusión de la democracia del siglo XX<sup>5</sup>. Por otro lado, los cambios en la organización de la producción ligados a los procesos *just-in-time* incrementaron la vulnerabilidad del capital frente a las interrupciones del flujo productivo, potenciando de este modo el poder estructural en tanto contribuyen a fortalecer el poder de negociación de los trabajadores basado en la acción directa en el lugar de trabajo.

El análisis de Silver pone de manifiesto los límites de las tesis acerca de la pérdida de poder de la clase trabajadora al tiempo que plantea un cuestionamiento en relación con las transformaciones en la organización de la producción como un elemento que, inexorablemente, tiende a socavar el poder asociativo y estructural en el lugar de trabajo. Sin embargo, las categorías de análisis que la autora retoma de Wright resultan insuficientes para comprender el poder de la clase trabajadora. Sin dudas, la posesión de un determinado nivel de calificación y la caída en la tasa de desempleo, por ejemplo, son factores que pueden incrementar el poder de negociación en el mercado laboral al tiempo que un mayor grado de interrelación de los trabajadores en el proceso de producción conlleva a un mayor nivel de poder de negociación en el lugar de trabajo. No obstante, estas condiciones “objetivas” no siempre se traducen en un mayor grado de poder para los trabajadores y sus organizaciones, sino que otros elementos tales como las tradiciones de cada movimiento sindical nacional y las características que asumen las formas de regulación de la relación capital trabajo adquieren importancia. Las producciones académicas sobre el enfoque de recursos de poder aportan dimensiones relevantes para continuar

---

<sup>5</sup> En este punto, Silver (2003) refiere a los “milagros económicos” resultantes de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo que tuvieron lugar en las décadas de los setenta y ochenta en países como España, Sudáfrica, Corea del Sur y Brasil. En el caso de Brasil, por ejemplo, la expansión industrial que tuvo lugar a fines de los setenta fue el cimiento del “nuevo sindicalismo” que, con posterioridad, fomentó el surgimiento de la CUT y el PT (Sader, 1988).

reflexionando acerca de la relación entre poder asociativo, poder de negociación y poder estructural.

### **El enfoque de los recursos de poder**

El enfoque de los recursos del poder (PRA por sus iniciales en inglés) emerge como una perspectiva teórica que busca conocer cuáles son las elecciones estratégicas de los trabajadores como respuesta a los nuevos desafíos planteados por la globalización en un contexto de retroceso generalizado del conjunto de la clase obrera. Entre los distintos autores que se enmarcan en esta línea de pensamiento, analizaremos los aportes provenientes de la Universidad de Jena, los cuales están condensados en los desarrollos teóricos de Schmalz, Ludwig y Webster (2018) y Schmalz (2017).

El PRA parte de la “premisa de que la fuerza de trabajo organizada puede efectivamente defender sus intereses a través de la movilización colectiva de sus recursos de poder en la estructura asimétrica y antagónica de la relación entre capital y trabajo” (Schmalz, Ludwig y Webster 2018:113, traducción propia). Desde este punto de partida, Schmalz (2018:21) propone analizar las posibilidades de actuar y los recursos de poder que los sindicatos emplean en diversos contextos para crear estructuras organizativas. El poder es entendido desde una perspectiva weberiana, es decir, como probabilidad de imponer la voluntad de determinado grupo en una relación social, a pesar de la resistencia, concepción que como veremos luego será problematizada por Bieler (2016) debido a la ausencia de una interpretación integral de las determinaciones estructurales de las relaciones sociales capitalistas, lo que, de acuerdo a ese autor, invisibiliza las dinámicas internas de las configuraciones entre las clases.

En su intento por avanzar en un esquema en donde estén abordadas las principales fuentes de poder de los trabajadores para conocer cuál es su margen de maniobra, los autores recuperan las conceptualizaciones de Erik Olin Wright (2000) y Beverly Silver (2003) sobre el **poder estructural** y el **poder asociativo** que desarrollamos en el apartado previo, e incorporan al análisis los recursos de **poder institucional** y **poder social** como nuevas dimensiones en la constitución de estrategias sindicales. En continuidad con los planteos fundantes sobre el poder estructural y el poder asociativo de Wright (2000) y Silver (2003), desde el PRA se describen las distintas dimensiones de cada una de las fuentes de poder junto con sus respectivos indicadores.

El poder estructural, es definido en función de la posición de los asalariados en el sistema económico (Wright 2000, Silver 2003), considerando su capacidad disruptiva de interrumpir la valorización de capital. Tal como señalamos en el apartado previo, se establece una diferenciación entre el *poder de negociación en el lugar de trabajo* y el *poder de negociación en el mercado*.

El poder asociativo, es definido como un elemento resultante de procesos de organización de actores colectivos que producen y desarrollan estrategias (Silver 2003:13). Al igual que en el análisis de Wright, se diferenciarán 3 niveles de intervención y sus respectivos actores<sup>6</sup>, pero en el PRA se avanza en la especificación de distintos indicadores para su medición: (1) el *número de miembros*; (2) los *recursos infraestructurales y la organización eficientes de recursos*; (3) la *participación de los miembros* y su disposición a la lucha; (4) la *cohesión interna*.

Los indicadores utilizados para la conceptualización y medición del poder asociativo sugieren cierta pretensión, por parte del PRA, de definir al actor sindical como un actor homogéneo, desconociendo el sentido que asumieron/asumen los procesos de burocratización en las estructuras sindicales en tanto producto de un tipo de accionar sindical que reproduce la subordinación de la clase obrera al servicio de los intereses del capital. Así, al no visibilizar que existen disputas y distintas orientaciones gremiales en los sindicatos, queda desestimada la importancia de las luchas intrasindicales en contra de las conducciones burocráticas que, en algunos casos pueden potenciar procesos de renovación política y revitalización del accionar sindical.

Por otra parte, el poder institucional es caracterizado como el “resultado de luchas y negociaciones en procesos basados en el poder estructural y asociativo” (Schmalz, Ludwig y Webster 2018:121). Tomando como referencia a Poulantzas, definirán que el debilitamiento o fortalecimiento en cuanto a derechos laborales serán la expresión solidificada de la relación de fuerzas entre capital y trabajo que operará sobre determinando las instituciones. Siguiendo esta dirección, definirán el carácter dual de este tipo de poder, por su capacidad de garantizar derechos, pero a la vez de restringir el accionar sindical de los trabajadores al tener que adecuarlo a un marco normativo tendiente a canalizar la conflictividad a través de vías institucionales.

---

<sup>6</sup> En el lugar de trabajo en relación con el poder de negociación, los actores involucrados serán los consejos obreros. A nivel sectorial, en función del poder de negociación en el mercado de trabajo, serán los sindicatos y en la esfera política, en vinculación con el poder social, serán las federaciones las que representarán al conjunto de los asalariados (Schmalz, Ludwig y Webster 2018:118)

Como veremos al recuperar la crítica desarrollada por Gallas (2016), es preciso problematizar la relación de los sindicatos con el Estado, principalmente, en momentos de contracción económica y agudización de la conflictividad laboral, considerando el carácter de clase del Estado como garante de la acumulación de capital.

Finalmente, el poder social es definido en función de la cooperación con otros grupos y organizaciones y el apoyo social a las demandas de los sindicatos (Schmalz, Ludwig y Webster 2018:122), lo cual es sintetizado como la capacidad por parte de los trabajadores de ser hegemónicos en cuanto a sus reclamos y sus acciones. El PRA identifica diversas formas del poder social : (1) *el poder de coalición*, entendido como la capacidad de los sindicatos de establecer alianzas con movimientos sociales, organizaciones no gubernamentales y estudiantes; y (2) *el poder discursivo*, el cual será efectivo al momento de fundar patrones de interpretación del conflicto y las demandas a través de una narrativa propia de los trabajadores, en donde “los sentimientos de injusticia que vive la clase trabajadora sean compartidos por el conjunto de la sociedad” (Haug, 2009:890, citado en Schmalz et al. 2018).

De este modo, vemos que el PRA es presentado como una perspectiva relacional. El eje de análisis se encuentra en la potencialidad de los trabajadores y los sindicatos de movilizar determinados recursos en un contexto dado para conseguir sus intereses, considerando que los empleadores también cuentan con sus propios recursos para imponer sus condiciones y desmovilizar a la clase obrera.

En esta idea de “potenciales recursos a ser movilizados”, se puede observar una influencia de corrientes teóricas provenientes de la teoría de los juegos, en donde los distintos actores eligen racionalmente las fuentes de poder a utilizar de acuerdo a la caracterización de la coyuntura y a la disponibilidad de los recursos. Así, quedan relegadas las determinaciones propias de las relaciones de producción capitalistas y los antagonismos de clase, como también las relaciones de fuerzas que se amalgaman en la disputa entre los trabajadores y las distintas fracciones del capital.

Se encuentra ausente una perspectiva en donde se consideren las condiciones generales de acumulación y la relación entre las formas de lucha de cada sector parcializado de la clase obrera y las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo del colectivo de trabajadores. Sin una visión integral en donde estén contempladas las formas en que se manifiesta la lucha de clases y sus determinantes, el poder de negociación de los trabajadores es abordado desde un punto de

vista fragmentado, excluyendo los elementos principales que explican su accionar, el cual excede la decisión racional de los mismos en un contexto dado.

En sintonía con estos señalamientos, Bieler (2018) señala que la creciente importancia que asume la “agencia” en el enfoque de los recursos de poder debe situarse en el marco de las *condiciones estructurantes* en las cuales se desarrolla dicha acción. En este sentido, desarrolla una crítica desde el materialismo histórico, enfatizando la relación entre agencia y estructura, desde una perspectiva que focaliza en la lógica interna de las relaciones sociales capitalistas.

El autor identifica tres *condiciones estructurantes* que derivan de la organización de la producción capitalista sobre la base del trabajo asalariado y la propiedad privada de los medios de producción: en primer lugar, la competencia capitalista, que supone una presión sobre los capitales a desarrollar y aplicar nuevas tecnologías, con el impacto que ello posee sobre los trabajadores; en segundo lugar, la tendencia a las crisis, propia del modo de producción capitalista, y en tercer lugar, como forma de contrarrestar las crisis, la constante expansión de las relaciones sociales capitalistas en busca de nuevos mercados y fuerza de trabajo más barata, y la tendencia a la (re) mercantilización de áreas que habían sido excluidas del mercado (Bieler, 2018: 245). De acuerdo con Bieler “La agencia necesita ser entendida y conceptualizada dentro de estas condiciones estructurantes si queremos entender por qué es exitosa en algunos casos pero no en otros.” (2018: 245, Traducción propia)

A su vez, Bieler plantea la necesidad de partir de una perspectiva centrada en la lógica interna de las relaciones sociales capitalistas, a diferencia de los estudios que parten del análisis de factores lógicamente independientes que son puestos en relación a posteriori<sup>7</sup>. En este punto, consideramos que desliza una crítica a la tipología de recursos de poder que establecen los mentores de dicho enfoque. Efectivamente, el PRA, si bien plantea la importancia del poder estructural en el análisis del poder de los trabajadores, se construye sobre la base de una conceptualización weberiana del poder, y no parte de la conceptualización de las relaciones sociales capitalistas como totalidad. Según el autor, es a partir de la conceptualización de las relaciones sociales de producción como generadoras tanto de la estructura como de la acción lo que facilita el análisis en términos de relaciones internas, permitiéndonos abordar la acción de clase en el marco de las *condiciones estructurantes* del capitalismo.

---

<sup>7</sup>“Through this philosophy of internal relations, the dialectical method of historical materialism therefore focuses on internally related causes and conditions, rather than positing logically independent factors existing side-by-side with one another.” (Bieler, 2018: 246)

Por otra parte, a partir de desarrollos teóricos provenientes del materialismo histórico y las teorías del Estado<sup>8</sup>, Gallas (2016) realiza una crítica centrada en el sentido que el PRA le otorga al poder institucional, referido a las capacidades institucionales de los sindicatos. Asimismo, el autor señala que el enfoque de recursos de poder plantea una suerte de recorrido lineal en el curso que asume el accionar de la clase trabajadora. De acuerdo con su interpretación, el enfoque plantea que inicialmente los trabajadores se movilizan de forma espontánea haciendo uso de su posición en el sistema económico (poder estructural), luego se organizan en sindicatos (poder asociativo) y se vinculan con otros actores (poder social), hasta que, finalmente, en una suerte de “momento superior” la relación capital-trabajo se institucionaliza (poder institucional).

Sin embargo, como es posible observar a partir de algunas experiencias concretas, las organizaciones sindicales no siguen un recorrido lineal pasando de un recurso de poder a otro, sino que las herramientas que ponen en juego dependen, entre otras cosas, de la coyuntura económica y político institucional y de las tradiciones sindicales propias de cada movimiento y/o país. En este sentido, el caso de la CUT en Brasil resulta ilustrativo. Como explican Krein y Dias (2018) bajo los gobiernos del PT esa central obrera optó por reforzar su vínculo histórico con el partido en el gobierno y fortalecer su participación en la arena institucional, relegando otros elementos que resultaron fundamentales desde su constitución tales como la vinculación con movimientos sociales.

Desde la perspectiva de Gallas, la principal debilidad del enfoque teórico que estamos analizando, reside en que el poder institucional -que se materializa en regulaciones y legislaciones laborales- es presentado como el fin último de la lucha de clases. Tal institucionalización, sin embargo, no siempre expresa una conquista por parte de la clase trabajadora. Por el contrario, la institucionalización de la lucha de clases posee una función ordenadora que, dependiendo de la correlación de fuerzas, puede debilitar la posición de los trabajadores y contribuir a la acumulación del capital. En este sentido, es clave el rol desempeñado por los sindicatos en tanto instancia para el ejercicio de poder de la clase trabajadora cuando con su accionar tiende a defender, consolidar o incrementar la posición de la clase trabajadora frente al capital.

Ahora bien, pese a complejizar el sentido y/o lo que puede -o no- expresar el poder institucional desde el enfoque de recursos de poder, la crítica planteada por Gallas no pone de

---

<sup>8</sup> Gallas retoma elementos del enfoque relacional estratégico (Jessop) y la noción de marxismo coyuntural (Poulantzas).

manifiesto que la mayor falencia reside en la perspectiva teórica que lo sustenta. En este sentido, las concepciones de las clases sociales, los sindicatos y del rol del Estado están ancladas en una variante institucionalista para el estudio de las relaciones laborales (*strategic choice*), que coloca a los trabajadores como “un actor más”, en el mismo nivel que los capitalistas (empleadores) y el Estado, invisibilizando o matizando de este modo las contradicciones que signan las relaciones sociales de producción.

### **Síntesis y reflexiones finales**

La presente ponencia tuvo como objetivo sistematizar un proceso de debate y discusión bibliográfica en torno a la relación entre condiciones estructurales y poder de negociación de los/as trabajadores/as y sindicatos. En esta dirección, recuperamos una serie de desarrollos teóricos y empíricos orientados a identificar y explicar los elementos que determinan y/o condicionan el poder y la capacidad de negociación de los trabajadores. Para su análisis organizamos/agrupamos dichos desarrollos en tres grupos.

El primer grupo, corresponde a aquellas investigaciones que enfatizaron en la posición de los trabajadores en la estructura económica como elemento determinante del poder de negociación. En general, estos estudios buscaron estimar cuantitativamente el poder de los trabajadores para, de este modo, buscar correlaciones entre su posición en la estructura y la propensión de ir a la huelga. Sin embargo, tal como señalamos en la ponencia, este tipo de investigaciones relegó el análisis de elementos de índole subjetiva, política e ideológica para comprender y explicar las diferentes formas en que se expresa el conflicto capital-trabajo.

El repaso realizado a partir de distintas formas de conceptualizar y abordar el análisis del poder de clase permite reconocer una problemática que no posee una respuesta única y general, más que en las claves de su abordaje. En este punto, partiendo de las limitaciones de adoptar en sí mismos los indicadores clásicos del poder sindical, resulta necesario mencionar su utilidad como indicador sintético de la dinámica de la lucha de clases y la importancia de no desestimarlos, al tiempo que no alcanza con dichos indicadores para comprender las transformaciones en las características y acciones de las clases.

En este punto los aportes de Womack enriquecen las perspectivas centradas en medir / estimar el poder sindical, en la medida en que el autor coloca la mirada en los sujetos, es decir, su interés está en comprender en qué condiciones y de qué modo los trabajadores utilizan su

posición estratégica en el proceso productivo para potenciar su poder de negociación frente al capital. No obstante, al colocar la mirada en las particularidades que reviste el proceso de trabajo, Womack aporta pocos elementos para reflexionar acerca de las posibilidades y formas de organización y acción colectiva de los trabajadores, eje sobre el cual avanzan las investigaciones de Wright y Silver que colocamos como parte de un segundo grupo, centrado en la relación entre poder estructural y poder asociativo.

A partir de las categorías de análisis desarrolladas por Wright, Silver plantea una serie de contrapuntos con aquellos académicos que enfatizaron en los efectos negativos de las transformaciones ocurridas a fines del siglo XX sobre el poder de los trabajadores. Lo interesante de esta perspectiva, es que abre el juego para pensar en las características que asumieron los procesos de movilización en distintas regiones del mundo y en sectores económicos diferenciados. De este modo, la autora coloca la mirada en elementos que remiten a la posición estructural de los trabajadores en un momento histórico determinado pero, también, le otorga atención a las características y particularidades de los movimientos obreros o, en otros términos, a las formas que asume la organización de los trabajadores tomando como premisa que su capacidad de negociación y de movilización no necesariamente se encuentra limitada por las características que presentan los procesos productivos en el marco de la globalización.

Ahora bien, ¿qué elementos definen/condicionan las formas de organización y acción colectiva de los trabajadores?; ¿por qué es posible identificar diferentes estrategias sindicales en contextos económicos y político-institucionales similares, incluso, en un mismo sector económico? Estas indagaciones han estado presentes en las discusiones académicas que desarrollamos en el marco de nuestra investigación. Así, la aproximación a los textos sobre el enfoque de recursos de poder resultó fructífera en la medida en que nos permitió conocer desarrollos contemporáneos que buscan sistematizar la acción sindical contemplando un conjunto de aspectos estructurales, asociativos, sociales e institucionales.

En el caso del enfoque de los recursos de poder, al tiempo que adquiere mayores precisiones, expresándose en una clasificación comprehensiva de los aspectos que inciden en el poder de los trabajadores, se aleja de un marco analítico centrado en una perspectiva de clase, reduciéndose a una clasificación “operativa”. Efectivamente, los autores del PRA retoman elementos conceptuales provenientes del institucionalismo, como la conceptualización de opción estratégica, y terminan conceptualizando a las organizaciones sindicales como internamente

homogéneas y dotadas de racionalidad para la “elección” de los “recursos” a utilizar. En este punto, a su vez, las estrategias sindicales quedan reducidas a la elección/uso de recursos desvinculadas de propósitos, perspectivas y orientaciones políticas. En este sentido, recuperamos la crítica materialista de Bieler, subrayando la necesidad de analizar las condiciones estructurantes de la acción de los trabajadores, desde una perspectiva de totalidad.

## Bibliografía

Armstrong, K. J., Bowers, D. and Burkitt, B. (1977). "The measurement of trade union bargaining power" en *British Journal of Industrial Relations*, 15: 91-100.

Basualdo, V. (2009). "El debate historiográfico sobre la "posición estratégica" y la "fuerza obrera" y la definición de una nueva agenda de investigación en la historia de la clase trabajadora en América Latina: aportes metodológicos y de fuentes para el desarrollo de estudios centrados en el lugar de trabajo." *XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia*, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche.

Bieler, A. (2018). "Agency and the Power Resource Approach: Asserting the importance of the structuring conditions of the capitalist social relations of production" en *Global Labour Journal*, 9 (2), pp. 243-248.

Frege, C., y Kelly, J. (2003). Union Revitalization Strategies in Comparative Perspective. *European Journal of Industrial Relations*, 9(1), 7-24.

Gallas, A. (2016). There is Power in a Union': A Strategic-Relational Perspective on Power Resources. *Monetary Macroeconomics, Labour Market and Development, Festschrift for Hansjörg Herr. Marburg: Metropolis-Verlag*, 195-210.

Gordon, D., Edwards, R. y Reich, M. (1986) *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.

Kelly, J. (1998) *Rethinking industrial relations: mobilization, collectivism and long waves*, Routledge, Londres.

Korpi, W. (1985). "Power Resources Approach vs. Action and Conflict: On Causal and Intentional Explanations in the Study of Power" en *Sociological Theory*, 3(2), 31-45. doi:10.2307/202223

Krein, J. D., y Dias, H. (2018). The CUT's Experience during the Workers' Party Governments in Brazil (2003-2016). *Global Labour Journal*, 9(2), 199-214.

Kristal, T. (2013). "The Capitalist Machine: Computerization, Workers' Power, and the Decline in Labor's Share within U.S. Industries". En *American Sociological Review* 78 (3), 361-389.

Lévesque, C., y Murray, G. (2010). Understanding union power: resources and capabilities for renewing union capacity. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 16(3), 333-350.

Mishel, L. (1986). "The Structural Determinants of Union Bargaining Power", en *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 40, No. 1, Cornell University, School of Industrial & Labor Relations

Offe, C. y Wiesenthal, H. (1985). Las dos lógicas de la acción colectiva. En C. Offe, *Disorganized capitalism*. Cambridge, Polity Press, en asociación con Basil Blackwell, Oxford. Traducción: Emilio Parrado. Extraído de "Cuadernos de sociología N°3", Carrera de sociología UBA (en Biblioteca FSoc. UBA)

- Perrone, L. (1983): "Positional Power and Propensity to Strike", en *Politics&Society*12, no. 2: 231-61.
- Poulantzas, N. (1979): *Estado, poder y socialismo*, Siglo XXI, Ciudad de México,
- Silver, B. (2005). *Las fuerzas del trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Editorial Akal, Madrid.
- Schmalz, S. (2017). "Los recursos de poder para la transformación sindical", Revista Nueva Sociedad Especial Sindicatos en Transformación, Octubre de 2017.
- Schmalz, S.; Ludwig, CY; Webster, E. (2018). "The Power Resources Approach: Developments and Challenges." en *Global Labour Journal*, 9(2), 113-134.
- Womack J. (2008). *Posición estratégica y fuerza obrera. Hacia una nueva historia de los movimientos obreros*, FCE, México.
- Womack J. (2004) "Technology, work and strategic position in the oil industry in Mexico: Development 1908-1910", "Memorias del Segundo congreso de Historia económica, La historia económica hoy, entre la economía y la historia", México.
- Wright, E. O. (2000) "Working class power, capitalist class interest, and class compromise", *American Journal of Sociology* 105, 4.