

FORMACIÓN SINDICAL

La afiliación lo primero

Antonio García Orejana
Responsable Formación Sindical FE CC.OO.

AUNQUE parezca obvio, para poder realizar la formación sindical lo primero que se necesita es tener personas dispuestas a recibirla. Así que es necesario comenzar la formación sindical despertando la necesidad de estar afiliado.

Sin afiliados no habría necesidad de formación sindical. Claro que sin afiliados no habría necesidad de nada, o de casi nada. Porque sin afiliados no habría sindicatos, sin sindicatos no habría negociación colectiva y sin negociación colectiva, pues la negociación sería individual. La negociación individual sería una negociación desproporcionada entre el que lo tiene todo y el que no tiene nada. El que tiene una fila de personas dispuestas a ocupar un puesto de trabajo y el que tiene un hambre que saciar y una necesidad inmediata de trabajar para sobrevivir.

Desproporcionada entre el que puede esperar y el que se desespera si no consigue un trabajo pronto. La negociación individual es el gran objetivo de la patronal, es la opción más liberal y más salvaje: el cien por cien de la libertad de negociar la tiene la empresa y el resto el trabajador.

La afiliación es lo primero, porque afiliarse es sumar, es juntar las fuerzas, aumentar las posibilidades de mejorar; es formar sindicatos fuertes y apostar por la negociación colectiva. Y la negociación colectiva es la primera forma de plantar cara a la empresa, de decirles que la libertad en la negociación ha de estar distribuida a partes iguales, que la fila de trabajadores dispuestos a ocupar un puesto de trabajo está ordenada y que la espera para ocuparlo no puede ser eterna. Que el hambre es menor porque está repartida y que la resistencia es más fuerte porque la solidaridad ha calado en los corazones de la clase trabajadora.

Y entonces sí tiene sentido la formación sindical: para mantener vivos los principios del sindicalismo, para saber lo que significa representar y ser representado, para conocer los derechos y las obligaciones de ambos, para saber que las personas que negocian lo hacen por delegación de otras. Para manejar los hilos de las tácticas y las estrategias. Para respetar los principios democráticos de participación, para situar en el centro de la negociación los intereses de la clase trabajadora... Para reconocer al verdadero protagonista de la negociación: el trabajador, la trabajadora.