

Programa Sindical de Poder de Compra

Organizar la demanda para que el salario alcance
más



Ingrid Paulina Hernández Valverde
Marla Pamela Garibay Mancera
Gabriel Gutiérrez González

Convertir fuerza colectiva en bienestar cotidiano

Este cuadernillo explica cómo un sindicato puede reunir necesidades, negociar mejores condiciones y proteger a las familias trabajadoras.

01

Reconocer

las necesidades que deben atenderse primero.

02

Elegir

la herramienta adecuada sin recurrir de inmediato al crédito.

03

Poner en marcha

un piloto transparente y medible.

Los beneficios de consumo complementan la defensa salarial. Nunca la sustituyen.

Las necesidades que más pesan



Cuando el ingreso es limitado, las familias posponen consultas, medicamentos, educación, reparaciones o la compra de un bien indispensable. Son decisiones que afectan la salud, el trabajo y la tranquilidad del hogar.

● Alimentación y hogar

● Salud y medicamentos

● Vivienda y servicios

● Transporte y conectividad

● Educación

● Cuidados

● Emergencias

No son lujos: sostienen la vida diaria y la dignidad de la familia.

La necesidad individual puede convertirse en fuerza colectiva

UNA PERSONA

compra con poca capacidad para negociar.

UN SINDICATO

reúne cientos o miles de necesidades semejantes.

¿Qué cambia al organizar la demanda?

- Se comparan ofertas con información equivalente.
- El volumen permite pedir mejores precios y garantías.
- Las reclamaciones dejan de ser problemas aislados.

El sindicato no reemplaza el ingreso: ayuda a proteger su poder de compra mientras sigue defendiendo mejores salarios.

¿Qué es el Programa Sindical de Poder de Compra?

Es un sistema permanente para escuchar necesidades, reunir demanda, negociar, facilitar acceso y proteger a las personas consumidoras.

CUATRO PALANCAS

- 01 Menor precio** Comprar o contratar mejor.
- 02 Mejores condiciones** Garantía, entrega y cancelación.
- 03 Acceso compartido** Usar sin comprar cada bien.
- 04 Protección** Prevenir abusos y acompañar quejas.

No es una tienda improvisada, una financiera informal ni una campaña de descuentos sin comprobación.

Escuchar antes de negociar

Buscar proveedores antes de conocer las necesidades conduce a convenios vistosos que casi nadie utiliza. El diagnóstico debe partir de la vida real.

01 ¿En qué gasta más la familia?

02 ¿Qué compra ha tenido que posponer?

03 ¿Qué gasto provoca deuda o angustia?

04 ¿Qué servicio falta en su localidad?

05 ¿Cuánto puede pagar sin comprometer lo indispensable?

ACTIVIDAD

Elige tres necesidades y ordénalas por urgencia, número de personas afectadas y posibilidad de solución colectiva.

Centrarse en la vida diaria

Conviene comenzar con pocas líneas de trabajo y ampliarlas cuando existan resultados.

ALIMENTACIÓN Y HOGAR

Despensa, higiene, agua, gas y artículos esenciales.

SALUD

Farmacia, laboratorio, consulta, atención dental, óptica y salud mental.

EDUCACIÓN Y CONECTIVIDAD

Útiles, becas, idiomas, internet, telefonía y equipo con garantía.

MOVILIDAD Y VIVIENDA

Transporte, mantenimiento, materiales, reparación y asesoría.

CUIDADOS Y EMERGENCIAS

Guardería, apoyo a personas mayores, funerarios y respuesta solidaria.

Compra colectiva

El sindicato reúne pedidos de un producto necesario y negocia por volumen. La comparación debe hacerse con ofertas equivalentes.

1

Reunir pedidos

Cantidad, lugar y fecha.

2

Solicitar cotizaciones

Misma calidad y condiciones.

3

Comparar el precio real

Incluye entrega, garantía y devolución.

4

Comprar sólo si conviene

El precio sindical debe superar la oferta de mercado.

Útil para despensa mensual, útiles escolares o compras estacionales de bienes esenciales.

Club de compras o plataforma de beneficios



Un catálogo físico o digital reúne proveedores evaluados. Cada beneficio debe mostrar cobertura, precio normal, precio sindical, condiciones y un canal de quejas.

EVITAR

“Hasta 30% de descuento” sin precio base, vigencia ni comparación. La persona decide libremente si compra.

Negociar con proveedores

El volumen abre la puerta. El convenio debe proteger a cada persona.

- Precio preferente real y fijo por un periodo.
- Entrega sin costo y garantía ampliada.
- Cancelación sencilla y atención a familiares.
- Por lo menos tres ofertas comparables.
- Decisión documentada y sin comisiones personales.



Cooperativa de consumo

UNA FIGURA SEPARADA

Puede valorarse cuando el proyecto requiere abastecimiento permanente y una administración propia.

BASE LEGAL

La ley reconoce cooperativas de consumidores para obtener bienes y servicios en común.

LGSC, arts. 22 a 26

Puede realizar actividades de abastecimiento, distribución, educación y obtención de vivienda.

PARA QUE FUNCIONE, NECESITA:

- Bases constitutivas claras.
- Administración y vigilancia.
- Contabilidad y rendición de cuentas.
- Asesoría jurídica y fiscal.
- Participación real de sus integrantes.

No debe crearse sólo de nombre ni confundirse con una caja informal de ahorro.

Fuente: Ley General de Sociedades Cooperativas, arts. 22 a 26.

Uso compartido



No todo necesita comprarse de forma individual. Un mismo bien puede servir a muchas familias si existe una biblioteca sindical de préstamo.

¿QUÉ PODRÍA COMPARTIRSE?

Herramientas, computadoras, proyectores, sillas de ruedas y equipos de rehabilitación.

¿QUÉ REGLAS HACEN FALTA?

Inventario, préstamo, mantenimiento, responsabilidad por daños y acceso igualitario.

Fondo solidario y financiamiento responsable

Una emergencia no debe convertirse automáticamente en deuda.

PRIMERO EXPLORAR

- Apoyo solidario no recuperable.
- Ahorro programado.
- Menor precio o subsidio.
- Renta o uso compartido.

SI EL CRÉDITO ES NECESARIO

- Comparar CAT y tasa.
- Revisar comisiones y seguros.
- Calcular mensualidad y pago total.
- Proteger la capacidad de pago.

El sindicato no debe garantizar deudas individuales ni operar una caja de ahorro informal.

Referencia: CONDUSEF, comparación de crédito personal y de nómina.

El convenio no termina con la firma

El sindicato debe acompañar toda la relación de consumo. Un proveedor barato que incumple puede resultar más costoso.



Antes de promover un servicio, conviene verificar las condiciones contractuales y, cuando corresponda, su registro ante PROFECO.

Referencia: PROFECO, Registro Público de Contratos de Adhesión.

El ahorro también recupera poder adquisitivo

Supongamos que una familia gasta al mes en despensa, medicamentos, telefonía y otros servicios esenciales:

\$4,000

gasto mensual de referencia

10%

de ahorro = \$400 al mes

\$4,800

al año por familia

\$9.6 M

si participan 2,000 personas

El éxito se mide con precios reales antes y después. Las cifras son ilustrativas; no representan una promesa de ahorro.

Las reglas también protegen a la persona

ARTÍCULO 38 DE LA LFTSE

No puede suponerse que cualquier compra se descuenta de nómina. La ley limita las deducciones y exige conformidad expresa para cuotas sindicales y aportaciones destinadas a constituir cooperativas o cajas de ahorro.

COOPERATIVA DE CONSUMO

Puede obtener bienes y servicios en común para sus integrantes y hogares.

AHORRO Y PRÉSTAMO

Tiene regulación adicional. No debe improvisarse como una caja sindical informal.

Cada esquema requiere revisión estatutaria, presupuestal, fiscal, contractual y de datos personales.

Fuentes: LFTSE, art. 38; LGSC, arts. 22 a 26 y 33.

Diez condiciones que no se negocian

Un programa útil también debe ser limpio, voluntario y verificable.

01

Participación voluntaria.

06

Contratos claros.

02

Precio comparable y comprobable.

07

Datos mínimos y protegidos.

03

Por lo menos tres ofertas.

08

Queja y cancelación accesibles.

04

Cero comisiones personales.

09

Informe periódico de resultados.

05

Conflictos de interés declarados.

10

Ningún beneficio condicionado al voto o apoyo político.

Si una decisión no puede explicarse públicamente, debe revisarse antes de aplicarse.

Una ruta de 90 días para el piloto

Empezar pequeño permite aprender sin comprometer recursos de manera innecesaria.

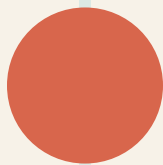
DÍAS 1-20



Escuchar

Encuesta breve, grupos de diálogo y elección de tres necesidades.

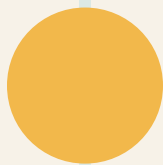
DÍAS 21-45



Comparar

Convocatoria, cotizaciones homogéneas y revisión jurídica.

DÍAS 46-60



Acordar

Decisión documentada, convenio, reglas y comunicación sencilla.

DÍAS 61-90



Probar

Piloto limitado, seguimiento de entregas, quejas y ahorro efectivo.

Al día 90: continuar, corregir o terminar según la evidencia.

¿Cómo saber si funciona?

Vender más no es la medida del éxito. Lo importante es resolver necesidades y cuidar el ingreso.

MEDIR

- Personas y familias beneficiadas.
- Ahorro promedio y total comprobado.
- Cobertura territorial.
- Entregas cumplidas.
- Reclamaciones resueltas.
- Satisfacción y participación voluntaria.
- Ausencia de sobreendeudamiento.

PREGUNTAR

- ¿Resuelve una necesidad real?
- ¿El precio es mejor?
- ¿Las condiciones son claras?
- ¿La persona conserva su libertad?
- ¿Podemos rendir cuentas de cada decisión?

La evaluación debe decidir el futuro del convenio, no sólo justificarlo.



ORGANIZAR TAMBIÉN ES CUIDAR EL INGRESO

La fuerza colectiva puede convertirse en bienestar cotidiano

El programa ayuda a que el salario alcance más, pero no reemplaza la exigencia de salarios suficientes, servicios públicos de calidad y seguridad social.

Primer paso: escuchar a la base y elegir una necesidad concreta que pueda resolverse colectivamente con transparencia.

Visita: <https://www.laboramx.org/>