



Instituto del Conurbano

Tesis de Maestría en Economía Social (MAES)

Aportes para un debate sobre la exportación en los emprendimientos de la
Economía Social y Solidaria. El caso de la Cooperativa MTL La Brava
Ltda.

Tesista: Rafaela Cecilia Gandino

Directora: Dra. Estela Inés Moyano

Los Polvorines, Buenos Aires, Argentina, Mayo 2017

Aportes para un debate sobre la exportación en los emprendimientos de la Economía Social y Solidaria. El caso de la Cooperativa MTL La Brava Ltda.

Índice

Agradecimientos.....	4
Capítulo I.....	5
Introducción y Metodología	5
Capítulo II. Marco Teórico	26
1 Movimientos Sociales y Nuevos Movimientos Sociales Latinoamericanos. Una visión “alternativa” a los “modos o sistemas de producción”.....	26
Los Movimientos Sociales.....	26
1.1.1 El Movimiento Territorial Liberación como Nuevo Movimiento Social.....	36
2. La Economía Social y Solidaria: el camino hacia otra economía.	39
2.1. Definición formal de la economía	40
2.2. Definición sustantiva de la economía. Modos de institucionalizar lo económico... ..	42
2.3 Distintas corrientes del pensamiento económico alternativo. La Economía Social y Solidaria como vía hacia otra economía.....	45
2.4 La Economía Social y Solidaria en vinculación con los Movimientos Sociales.....	48
3 Formas Asociativas y Trabajo Autogestionado. Aportes desde las organizaciones de la Economía Social.	51
3.1. Formas Asociativas y Trabajo Autogestionado.....	51
3.1.2 Exploración de conceptos elementales sobre formas asociativas y autogestionadas	51
3.1.3 Asociativismo y Formas Asociativas	51

3.1.4	Autogestión y Trabajo Autogestionado	53
3.2.1	Cooperativismo.....	60
3.2.2.	Cooperativas de trabajo	61
3.2.3.	Empresas Recuperadas	67
4	Condiciones para la exportación en emprendimientos de la Economía Social	78
5	Síntesis de conceptos fundamentales explorados como marco teórico	85
 Capítulo III. Resultados.		87
3.	Análisis de las capacidades del Trabajo Asociativo y autogestionado en el marco de las Cooperativas de Trabajo y Empresas Recuperadas. El caso de la CLB Ltda.	87
3.1	La Cooperativa de Trabajo en el marco de un Movimiento Social. El caso de la CLB como entidad miembro del MTL y expresión de los Nuevos Movimientos Sociales.	87
 Capítulo IV		124
Conclusiones.....		124
 Capítulo V		134
Referencias Bibliográficas.....		134

Agradecimientos

La presente investigación surge en el marco de la búsqueda por creer que otra economía y sociedad son posibles. En este sentido y hace años, cuando acompañaba al Padre Pepe, sacerdote tercermundista, como trabajadora social en la Villa de Emergencia 21-24 de Barracas, me entusiasmó la idea de estudiar y saber más sobre cuestiones vinculadas al trabajo y a otras formas de economía. Tenía la certeza de que existían otras formas más solidarias de vinculación económica y social. Por eso comencé a estudiar en la Maestría en Economía Social de la Universidad de General Sarmiento.

A lo largo de la cursada recibí información con la que pude responder algunos interrogantes e inquietudes que tenía y que, junto con el trabajo que vengo realizando desde el año 2009 en el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, me permitió darle forma al tema de investigación aquí abordado.

Agradezco muy especialmente a Bea, a mi familia, a mis amigos, mis docentes de la Maestría, a mi directora de tesis Estela, a los socios de la Cooperativa La Brava MTL y a cada uno de los trabajadores que creen y confían en que otra forma de trabajo es posible.

Capítulo I

Introducción y Metodología

1. La presentación del problema abordado

En este trabajo se aborda la problemática de los emprendimientos enmarcados en la llamada Economía Social y Solidaria y su lucha por insertarse y prosperar en el sistema económico, político, social y cultural dominante en América Latina en general y en Argentina en particular.

La cuestión a la que se quiere aportar es el análisis de las estrategias económico-productivas de los emprendimientos de la Economía Social, haciendo hincapié en la capacidad de exportación de los mismos. Para ello se presentará como caso de la investigación la Cooperativa Movimiento Territorial de Liberación La Brava Ltda. (en adelante CLB), localizada en Tumbaya, provincia de Jujuy, República Argentina.

En este sentido, se espera describir y desarrollar las principales características productivas, comerciales y de gestión que tiene la CLB y su vinculación con las capacidades de exportación en el marco de la Economía Social. Con ello se buscará también generar un debate sobre la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social en la Argentina, tomando el caso particular de esta Cooperativa y abordando la cuestión de la exportación desde la mirada de este tipo de economía. Más allá de la relevancia en términos de investigación del problema, se apuesta a que el presente trabajo sirva también como aporte a las Cooperativas y grupos productivos organizados a través de diferentes formas asociativas de la Economía Social y Solidaria que quieren exportar sus productos o servicios por sus propios medios e iniciativas y

que se encuentran desprovistos de información al respecto o incapaces de poder llevarlo a cabo.

2. El caso de estudio: La Cooperativa MTL minera La Brava Ltda.

El paradigma económico y las políticas públicas manifestadas en el «Consenso de Washington», y empleadas en la Argentina desde comienzos de los años 1990, reconfiguraron los patrones de relación entre el Estado y la economía. Con ello se erigió un modelo de acumulación económica proclive a una profundización de la distribución regresiva del ingreso, la concentración y centralización del capital, el endeudamiento externo, la valorización y fuga de capitales. En paralelo, lo anterior facilitó un proceso de reestructuración del sistema económico, determinado por una desindustrialización relativa de fuerte impacto sobre el empleo¹.

La elevada concentración de capital, el quiebre de miles de empresas y como consecuencia de esto la expulsión del trabajo asalariado de cientos de miles de trabajadores trajo aparejado el surgimiento de un fenómeno de protesta social que fue extendiéndose a lo largo de la década de 1990. La masificación de la protesta y la salida masiva a las calles de la Ciudad de Buenos Aires y todo el país, incluyendo a la clase media pauperizada, significó la caída del gobierno de De la Rúa y la crisis política percibida como consecuencia de los hechos del 19 y 20 de diciembre de 2001.

La reseñada concentración de capital y el desarrollo de procesos de producción flexibles y una ofensiva política contra la organización del trabajo no configuran una situación que se expresa únicamente en nuestro país. De hecho, se manifiesta esta dinámica conflictiva del proceso de acumulación capitalista en relación al trabajo a

¹ Según Estela Grassi, “el Neoliberalismo conformó un pensamiento individualista y estructural-determinante articulado a una estrategia de poder pragmática y abarcativa”. (2003: 55).

escala global, independientemente de sus propias modalidades de instrumentación en el Sur y el Norte de la economía mundial. Este desarrollo conllevó, junto a otros entornos sociales, al detrimento de lo que algunos sociólogos² han denominado la “sociedad salarial”, que expulsó grandes masas de población por fuera de los circuitos mercantiles, o sea, de la puja salarial en el campo de las relaciones entre capital y trabajo. A partir de la comprobación social de un proceso de desempleo que se fue agudizando año tras año sin observar –más allá de las utopías neoliberales– soluciones en relación a la política del capital, muchos analistas, en especial desde los organismos de financiamiento internacional, trataron de representar dicha situación desde la categoría de exclusión social (Castel, 2014).

En el contexto anterior, surgieron diversos movimientos sociales que trascendieron el ámbito de la protesta social para construir alternativas socioproductivas que reconfiguraran de manera positiva las condiciones de vida de sus miembros. Entre ellos, la CLB, en tanto empresa recuperada, reconfigura la noción de exclusión social como política económica al asumir la defensa del trabajo en un proyecto que reincorpora a los trabajadores dentro del aparato productivo, y lo hace de una forma que también le permite discutir las relaciones sociales en las que se insertan, para participar

² Entre ellos, se destaca Robert Castel quien, en su libro La Metamorfosis de la Cuestión Social, señala que el advenimiento de la sociedad salarial (el autor emplea aquí el concepto de sociedad salarial en el sentido que le dan Michel Aglietta y Anton Bender (1984) “no representará sin embargo el triunfo de la condición obrera. Los trabajadores manuales fueron menos vencidos en una lucha de clases que desbordados por la generalización del salariado. Asalariados "burgueses", empleados, jefes, miembros de las profesiones intermedias, el sector terciario: la salarización de la sociedad rodea al asalariado obrero y vuelve a subordinarlo, esta vez sin esperanza de que pueda llegar alguna vez a imponer su liderazgo. Si todos o casi todos son asalariados (más del 82 por ciento de la población activa en 1975), la identidad social deberá definirse a partir de la posición que se ocupa en el salariado. Cada uno se compara con los otros, pero también se distingue de ellos; la escala social tiene un número creciente de niveles a los cuales los asalariados ligan sus identidades, subrayando la diferencia con el escalón inferior y aspirando al estrato superior. La condición obrera sigue ocupando la parte inferior de la escala, o poco menos (están también los inmigrantes, semiobreros semibárbaros, los miserables del cuarto mundo). Pero si continuaba el crecimiento, si el Estado seguía ampliando sus servicios y protecciones, todo el que lo mereciera podría también "elevarse": mejoramiento para todos, progreso social y mayor bienestar. La sociedad salarial parecía arrastrada por un irresistible movimiento de promoción: acumulación de bienes y riquezas, creación de nuevas posiciones y de oportunidades inéditas, ampliación de los derechos y garantías, multiplicación de las seguridades y protecciones” (2014: 326- 327).

desde allí en la disputa política y económica. Las formas de organización que se han dado los socios de la CLB para sostener su proyecto de autogestión son variadas, logrando una relevante legitimidad social frente a la crisis desatada por el capital.

La CLB surgió en 2004 en el marco del trabajo que venían desarrollando un grupo de mineros y obreros vinculados al sector que en ese momento se encontraban desocupados. Contaban con experiencia, herramientas, maquinarias y un saber acerca del aprovechamiento de los depósitos minerales de la Puna jujeña. De este modo, decidieron organizarse y concretar un proyecto minero sustentable a fin de resolver el desempleo de decenas de personas a través de una fuente de trabajo digna. En este sentido, cuando los socios de la CLB lograron ocupar el establecimiento de la antigua empresa “La Brava S.A”, en el que trabajaban juntos, y ponerlo a producir para luego formar la Cooperativa de trabajo, se puso en marcha un proceso de importantes implicancias. Su desafío principal parece enmarcarse en la autogestión de la CLB en tanto empresa recuperada, en un contexto caracterizado por un mercado hostil, cuya tendencia es hacia la concentración económica y la continuidad de la exclusión social. Por ello, el objetivo principal de la Cooperativa ha sido garantizar las estrategias de trabajo a fin de satisfacer las necesidades de los miembros desarrollando mecanismos particulares de toma de decisiones y una división organizativa en tres áreas: organizativa/gestión, productiva y comercial.

A pesar de que la Cooperativa se originó a través de la organización de un grupo de desocupados de la antigua empresa “La Brava S.A.”, en concordancia con el Movimiento Territorial Liberación (MTL) de la provincia de Jujuy, en la actualidad se encuentra en un momento de expansión de su estructura interna. Esto se debe a la incorporación de diversos profesionales y estudiantes universitarios que vuelcan y aplican sus conocimientos en los distintos proyectos que desarrolla la organización. En

términos estructurales, sus actores relevantes son el presidente, la tesorera y dos socios, uno de ellos encargado de la producción en la planta productiva y la otra ocupada de la comercialización y administración en las oficinas. Al momento de la investigación la CLB contaba con más de 30 socios.

A pesar de las intenciones al comienzo del proyecto, la Cooperativa ha mantenido cesada la propuesta productiva minera que se pensaba llevar a cabo debido a que previamente es indispensable la recuperación de elementos, insumos y maquinarias que desaparecieron al momento del cierre de la empresa. Como alternativa a esta limitación, se comenzó con la producción de briquetas, posicionándose ésta como la actividad principal que ha permitido solventar los gastos de la organización y comenzar a reequipar la planta de procesos. Actualmente, se suman a la producción y comercialización de briquetas de carbón vegetal actividades de distintos tipos tales como la comercialización de carbón vegetal, servicios de remoción de suelos, procesamiento de minerales, producción y comercialización de forrajes, producción de lombricompost, y turismo, a partir de un camping comunitario y un recorrido temático sobre buenas prácticas medioambientales en minería.

Contemplando la falta de un marco legal que rigiera sus actividades y sus bienes, los trabajadores organizados en la Cooperativa plantearon la necesidad de que desde la Legislatura provincial se declarasen de utilidad pública y sujeto a expropiación los inmuebles, maquinarias, marcas comerciales e instalaciones de la empresa quebrada. Dicha cooperativa se inscribió en el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) el 10 de noviembre de 2004 (Resolución 1214, "Cooperativa inscripta al folio 341 del libro 15°, bajo matrícula 27396 y Acta N° 14341), y el 16 de mayo de 2005 el Juez de la causa aceptó la oferta de la Cooperativa para adquirir las 5 hectáreas de la fábrica en Tumbaya.

Como se mencionó anteriormente, el proceso que atraviesa la CLB se inserta en un movimiento más amplio que, desde la crisis de 2001, vienen llevando adelante diversos actores de la economía social y solidaria. Ello ha permitido el desarrollo de prácticas culturales, económicas, sociales, políticas, etc. que incentivan un nuevo campo de construcción para la economía social y solidaria. Estas prácticas fueron y son acompañadas y fortalecidas -y en algunos casos incentivadas- por políticas públicas de construcción participativa³. Las mismas se han orientado a profundizar el desarrollo territorial, articulando un sistema productivo a pequeña escala basado en empresas asociativas; intercambio equitativo; finanzas solidarias que cumplen la función de estructurar tejido social, a la vez que demandan infraestructura y herramientas de acceso a determinadas condiciones de producción y regulación; normas relacionadas con el trabajo, el consumo, las formas de distribución del excedente y nuevas reglas del intercambio; nuevas maneras en que se visibilizan los bienes y servicios que se producen; etc. En el marco de estas políticas de promoción, que buscan fomentar la inclusión social promoviendo la participación, la Cooperativa solicitó un subsidio al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación por una suma de dinero que le permitiera comprar la maquinaria para proyectar el trabajo a futuro. En julio de 2005 recibió el subsidio que le permitió avanzar aún más en el proceso de recuperación.

En términos productivos, en toda la cadena que recorre el producto, la comercialización representa el sector más grande de beneficios, los cuales, según los dictados de la Cooperativa, deben estar en manos de los trabajadores. Para poder afianzarse, la Cooperativa ha buscado fortalecer sus capacidades productivas pero también las comerciales y las de gestión. La Cooperativa evolucionó en términos de la

³ Entre los múltiples ejemplos que podemos citar al respecto, vale la pena destacar el Proyectos socioproductivos “Manos a la Obra”, Marca Colectiva, Programa Nacional de Microcrédito para la Economía Social y Solidaria, entre otras. (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, 2007).

producción de briquetas de carbón vegetal ya que para abocarse a tareas de minería específicamente no contaban con maquinarias adecuadas, pues como se mencionó, estas fueron perdidas al momento de la quiebra de la fábrica y no han podido ser recuperadas.

En cuestiones productivas y de gestión, los trabajadores cuentan con algunas maquinarias e insumos y el saber de la elaboración de briquetas de carbón. Asimismo, algunos implementos fueron solicitados y concedidos en un corto plazo por distintos organismos estatales, lo cual les facilitó continuar con la tarea. Con todos estos elementos materiales, pudieron avanzar con la organización del trabajo, el cual adquirió una forma autogestiva formalizada a través de una Cooperativa de Trabajo.

En términos comerciales, el paso lógico ha sido utilizar el mercado local como plataforma de aprendizaje y ensayo para pasar a otros mercados más complejos *a posteriori*. En el mercado local, las organizaciones tienen más acceso a la información de las operaciones y tienen más control sobre las acciones necesarias en cada momento. Esta estrategia de aprendizaje y una apuesta al fortalecimiento del mercado interno ha generado que en ocasiones la CLB haya tenido ofrecimientos de exportación de briquetas de carbón vegetal a los cuales ha intentado responder debidamente. Tal es así que al momento del estudio (2010-2012), la CLB se encontraba produciendo briquetas de carbón vegetal comercializándolas profundamente en un mercado regional y con un corto alcance al mercado nacional. A ello se sumaban propuestas concretas de exportación que los socios de la CLB estaban comenzando a evaluar así como también trataban de adecuar las condiciones para poder llevarlas a cabo. Para tal fin se necesitaba acondicionar la planta productiva para cumplir con normas aduaneras y para ello solicitaron otro subsidio al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación que fue otorgado. En esta oportunidad, el mismo fue destinado al proceso de reacomodamiento de la planta que estaba en curso cuando finalizó la presente investigación.

Más allá de las especificidades productivas, se puede afirmar que la CLB tiene una forma asociativa y es empresa autogestiva de la Economía Social y Solidaria y, como tal, se caracteriza porque su finalidad primordial es producir bienes y servicios que respondan a necesidades económicas y sociales. Su contribución se expresa en su incidencia sobre el desarrollo local y, en principio, de aquellas comunidades a las que pertenecen los socios de la CLB, especialmente por la creación de empleos sostenibles, el desarrollo de una oferta de nuevos servicios, el mejoramiento de la calidad de vida, etc. Su viabilidad económica se ha apoyado principalmente en los ingresos que genera su actividad comercial dirigida a consumidores privados o públicos. Asimismo, una intervención del Estado puntual o recurrente puede ser necesaria ya que la CLB, en tanto forma asociativa y empresa autogestiva de la Economía Social y Solidaria, interviene en actividades económicamente menos rentables o caracterizadas por un mercado restringido o insuficiente.

En tanto empresa recuperada por sus trabajadores después de un proceso de lucha difícil, la CLB como forma asociativa y empresa autogestionada es una cooperativa dirigida por sus propios trabajadores y las responsabilidades y tareas son distribuidas teniendo en cuenta la decisión colectiva. En este sentido, los socios de la CLB manifiestan la posibilidad de valerse por sí mismos, de manera autónoma.

El análisis de las prácticas desplegadas al interior de la CLB muestra que la misma se guía por principios cooperativos de libre adhesión y libre retiro, control democrático, neutralidad política, racial y religiosa (Rugeri, 2012). En paralelo, entran en juego otros principios de la Economía Social y Solidaria tales como la reciprocidad, redistribución e intercambio. También las ventas al contado, la devolución de excedentes, el interés limitado sobre el capital y la educación continua.

En síntesis, el problema de investigación de esta tesis se centrará en la manera en que las capacidades de producción, comercialización y gestión institucional de esta Cooperativa se vinculan con la posibilidad de desarrollar un proceso de exportación de las briquetas que la misma elabora. El trabajo de los cooperativistas será analizado en tanto actores de la lucha por *otra* economía, en la que primen los lazos de solidaridad, se busque el desarrollo de todos y, principalmente, en donde quepan todos. En este sentido, el objeto de estudio serán las prácticas de comercialización y socialización que se despliegan en la cooperativa que es el caso de estudio.

La presente investigación busca ahondar en una temática que ha sido poco abordada, como lo son las capacidades exportadoras de los emprendimientos de la Economía Social y Solidaria. Sin embargo, el análisis de algunas dinámicas específicas abrevia también de investigaciones que se centran en la historia del MTL. Una de las obras de Poli (2007) rescata la dignidad de los subordinados que apuestan a su recuperación como trabajadores involucrados en la generación de empleos en condiciones dignas y en su formación profesional. Asimismo, toma al MTL como organización capaz de construir en los ámbitos territoriales un movimiento de fuerte disputa sistémica, incidiendo en la conformación de una nueva cultura, de cimentación de un nuevo sentido común en base a una identidad diferenciada de la dominante.

3. Preguntas y objetivos que guían esta investigación.

El análisis se enmarca en diversas nociones teóricas organizadas en el segundo capítulo de esta tesis, las cuales también serán articuladas y fundamentadas con posiciones de los propios actores. Entre las principales se mencionan los Movimientos Sociales (MS) y sus nuevas manifestaciones a partir de autores como Santos (1998), Raúl Zibechi y Michael Hardt (2013). También se busca identificar una visión

alternativa a los modos o sistemas de producción a partir del concepto de Economía Social y Solidaria, entendida como un pensamiento económico alternativo. El mismo se abordará desde diversos autores, como Caillé (2009); Coraggio (2009); Laville (2009).

También se analizarán términos elementales sobre las formas asociativas y de trabajo autogestionado, el asociativismo y las formas asociativas. En otro momento se hará un desarrollo sobre la autogestión y trabajo autogestionado para llegar así a una explicación sobre las organizaciones en las que se expresa este modo de trabajo: las Cooperativas de Trabajo y las Empresas Recuperadas. Para tal fin, se tomarán autores como Albuquerque (2004); Chanial y Laville (2009); Lanki (2009); Melo Lisboa (2004); Mothé (2009); Ruggeri (2012); Singer (2007) y Vázquez (2010). También se tendrán en cuenta los aportes de Fardelli y Vuotto (2012).

Asimismo, serán explicados otros conceptos vinculados con este tipo de forma asociativa, tales como trabajo, necesidades y satisfactores. Luego se expondrán nociones sobre Cooperativas de Trabajo a partir de textos de Actosta Levin y Verbeke (2005); Camilletti, Guidini y Herrera (2005); Feser, Bausset y Mutuberría Lazarini (2012); García, Vía y Xirinacs (2006); Vázquez (2010); Vuotto (2006); entre otros. Y en el último apartado, se abordará la CLB en tanto Empresa Recuperada tomando autores como Bialakowsky (2005); Rebón (2006); Rebón, y Salgado (2008); y Ruggeri (2014).

A partir de ese marco teórico se delinearon las siguientes preguntas que guiaron esta investigación y los respectivos trabajos de campo:

- ¿Cómo es la dinámica de las relaciones sociales que mantienen los socios de la CLB entre sí y con el resto de los agentes intervinientes, clientes y proveedores?

- ¿Cuáles son las estrategias económico-productivas de los emprendimientos de la Economía Social que se pueden analizar a partir de la experiencia de la CLB, puntualizando en la capacidad de exportación de dicha entidad?
- ¿Cuál es el nivel de incidencia que tienen las capacidades productivas, comerciales y de gestión de la CLB en la viabilidad de exportación de briquetas por parte de dicha entidad?
- ¿De qué manera se puede generar, a partir del análisis de un caso, un aporte al debate sobre la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social en la Argentina?

De la reflexión en torno a estas preguntas es que surgen los diversos objetivos de esta investigación:

Objetivo General:

Analizar las estrategias económico-productivas de los emprendimientos de la Economía Social, haciendo hincapié en la capacidad de exportación de los mismos.

Objetivos específicos:

1. Analizar el nivel de incidencia que tienen las capacidades productivas, comerciales y de gestión de la CLB en la viabilidad de exportación de briquetas por parte de dicha entidad.
2. Comprender y explicar la dinámica de las relaciones sociales que mantienen los socios de la Cooperativa entre sí, y con el resto de los agentes intervinientes, clientes y proveedores.

3. Identificar las estrategias económico-productivas de los emprendimientos de la Economía Social, a partir de la CLB, puntualizando en la capacidad de exportación de dicha entidad.

4. Indagar la manera de generar, a partir del análisis de un caso, un aporte al debate sobre la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social en la Argentina.

A partir de los marcos de análisis mencionados anteriormente, se plantea la hipótesis de que existe una relación directa entre las particularidades que la CLB posee, principalmente en las áreas productiva, comercial y de gestión, y sus logros materiales, en particular en lo que respecta a la posibilidad de exportación de sus productos.

En este marco, la hipótesis que subyace a esta investigación es que existe una estrecha relación entre las capacidades de gestión, productivas y comerciales de la Cooperativa Minera MTL La Brava, y sus capacidades de exportación.

En este sentido, se espera generar un debate sobre la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social en la Argentina, tomando el caso particular de la CLB y abordando la cuestión de la exportación desde la mirada de este tipo de economía.

4. Metodología

Para abordar el objeto de estudio, las prácticas de comercialización y socialización que se despliegan en la CLB, se llevó a cabo un trabajo de campo que, en una primera instancia, permitió lograr una relación entre el investigador con los socios de la Cooperativa, así como también cuestionar la realidad observada.

Para ello, se recurrió a una metodología de investigación cualitativa. Siguiendo a Souza Minayo (2003), la misma se encuadra en la corriente teórica de la Sociología

Comprensiva que busca la comprensión de la realidad humana vivida socialmente. El significado es el concepto central de la investigación. En el marco de esta investigación cualitativa, se buscó comprender y explicar la dinámica de las relaciones sociales que mantienen los socios de la Cooperativa entre sí y con el resto de los agentes intervinientes, clientes, proveedores, etc., entendiendo las relaciones sociales como depositarias de valores, creencias, actitudes y hábitos. Se trabajó con la vivencia, la experiencia, la cotidianeidad y la comprensión de las estructuras e instituciones, como resultado de la acción humana objetivada, y partiendo de la consideración del lenguaje y de las prácticas en tanto entidades inseparables (Souza Minayo, 2003).

Esto significa que el aporte hecho por los socios de la CLB a través de sus palabras y sus acciones fue fundamental para comprender las relaciones sociales aquí investigadas. Para poder abordarlas, se aplicaron técnicas de investigación cualitativa, principalmente entrevistas semi-estructuradas y observación participante. Cruz Neto (2003) define a la entrevista como el procedimiento más habitual en el trabajo de campo, y en el presente caso sirvió para obtener informaciones contenidas en el discurso de los socios de la CLB. Al momento en que la entrevista se insertó como medio de recolección de datos, se contempló que dicho instrumento implica una conversación con pretensiones de búsqueda de información. En este sentido, la entrevista semi-estructurada incluyó preguntas previamente formuladas pero con un amplio grado de libertad en las respuestas para el entrevistado. Las mismas se realizaron de manera individual y/o colectiva con el fin de obtener datos objetivos y subjetivos.

En el marco de esta investigación, se consideró pertinente llevar a cabo una serie de entrevistas semi-estructuradas que sirvieron para plantear preguntas a fin de conducir la entrega de datos, pero también dejaron abierta la posibilidad de que los entrevistados brindaran información que quizá no había estado contemplada en la formulación inicial

de las preguntas. De esta manera, se pudieron obtener datos tanto subjetivos como objetivos. En este sentido, los entrevistados fueron cinco socios: dos aportaron información sobre las capacidades de gestión de la CLB, otro fue quien dio datos acerca de las capacidades de producción, otro sobre las capacidades de exportación y la última socia habló sobre las capacidades de comercialización de la CLB.

Por otro lado, y siguiendo al mismo autor (Cruz Neto, 2003), también se realizó observación participante a través del contacto directo con el fenómeno observado para obtener informaciones de los socios de la CLB en sus propios contextos. La riqueza de esta técnica radicó en el hecho de que se pudo captar una variedad de situaciones o fenómenos que no eran obtenidos por medio de preguntas, desde el momento que, observados directamente transmitieron lo que hay de imponderable y evasivo en la vida real. La utilización efectiva de dicha técnica consistió en observar a los socios de la Cooperativa en un día de trabajo de embolsado de briquetas. El fin fue detectar los roles de cada trabajador participante, la distribución de las tareas y los diversos vínculos que se establecían.

Fue necesario, también, lograr un compromiso teórico-metodológico a fin de ir más allá de los aspectos técnicos y contar con una base teórica que permitiera una lectura profunda de los datos. En este sentido, fue importante señalar que la interacción entre el investigador y los actores sociales involucrados en este estudio no se limitó a entrevistas y conversaciones informales, sino que se apuntó a una comprensión del discurso de los sujetos en su acción. Se pretendió observar y escuchar a los trabajadores para registrar hechos que luego orientaron algunas de las preguntas de las entrevistas.

Finalmente, se realizó el tratamiento del material recogido, es decir, la interpretación de datos a través de la ordenación, clasificación y el análisis propiamente dicho. En este sentido, los datos obtenidos fueron cuidadosamente analizados teniendo

en cuenta los objetivos del trabajo, hasta que pudieron obtenerse de ellos líneas interpretativas y posibles conclusiones que sirvieron para verificar la hipótesis. Es decir, a través del análisis se pudieron encontrar respuestas para las cuestiones formuladas y también contrastar las afirmaciones establecidas antes del trabajo de investigación (hipótesis).

En relación a lo planteado por Gomes (2004) sobre el análisis de datos, éste sirvió para cumplir con dos funciones. La primera tuvo que ver con verificar las hipótesis a través del análisis de contenido. En otras palabras, encontrar respuestas para las premisas formuladas y también poder confirmar o no las afirmaciones establecidas. La otra función se relacionó con el descubrimiento de lo que está detrás de los contenidos manifiestos, yendo más allá de lo aparente. Las respuestas fueron analizadas a través de la descripción e interpretación de los datos de manera amplia. Se crearon categorías de análisis y se utilizó la técnica del análisis de contenido (Ferreira Deslandes, 2003).

En este sentido, se emplearon métodos y técnicas interesados en la calidad de los hechos sociales y en mostrar su heterogeneidad y lógica relacional, expresadas en palabras e imágenes, narraciones y observaciones.

El campo de investigación fue aquí entendido, siguiendo a Souza Minayo (1992), como el recorte espacial representado por la realidad empírica a ser estudiada a partir de las concepciones teóricas como los Movimientos Sociales, Economía Social y Solidaria, Asociativismo, Formas asociativas, Autogestión, Trabajo autogestionado, organizaciones de la Economía Social y Solidaria, Cooperativismo, Cooperativa de Trabajo y Empresa Recuperada, que fundamentan el objeto de la investigación. En el caso de este estudio, se investigaron las capacidades de gestión, producción y comercialización que poseen los socios de la Cooperativa Minera MTL La Brava Ltda.

(Provincia de Jujuy), y la manera en que éstas incidieron en la capacidad de exportación. El ámbito geográfico en el que se realizó el trabajo de campo fueron las localidades jujeñas de Palpalá y Tumbaya, donde reside la mayoría de los socios de la CLB.

La centralidad que adquiere el caso en la presente investigación nos obliga a destacar su pertinencia como así también las especificidades que deben considerarse a partir de esta estrategia metodológica. Siguiendo a Stake (1994), un estudio de caso supone realizar un análisis sistemático y en profundidad de unidades sociales únicas donde pueda comprenderse la particularidad considerando a su vez la complejidad del caso en circunstancias concretas. Con su historia propia, el caso es una entidad compleja en la cual operan un considerable número de contextos, incluidos los físicos, económicos, éticos y estéticos. Si bien la inferencia de generalizaciones válidas a partir de un caso requiere de un ajuste de los criterios de la investigación, su utilización es central en los ámbitos de creación y puesta en marcha de políticas públicas pues reside en la capacidad de estos estudios de extender la experiencia (Stake, 1994: 245).

Desde esta perspectiva, la presente investigación optó por un estudio de caso instrumental⁴ de la Cooperativa de Trabajo MTL la Brava Ltda. Esto implica que el análisis de experiencias singulares de dicha entidad tiene sentido porque permite responder a una inquietud, pregunta o problemática que excede la experiencia en cuestión. En un estudio de caso instrumental, la inquietud del investigador va más allá del valor intrínseco de la experiencia, pero requiere del análisis de la misma para

⁴ El citado autor distingue tres tipos de estudios de caso: los *estudios de caso intrínsecos*, que buscan un mejor entendimiento de un caso en particular sin que el mismo represente o ilustre algún problema en particular. El *estudio de caso instrumental* examina un caso particular con el objetivo de entender un tema en particular o refinar una teoría. Aquí el caso tiene por objeto facilitar el entendimiento sobre algo más amplio. Finalmente, el *estudio de caso colectivo* que toma en consideración conjunta un número amplio de casos para abordar un fenómeno particular (Stake, 1994: 237).

generar conocimiento en torno a las preguntas de investigación, y así desarrollar un cuerpo sistemático de nociones.

Por último, se debe destacar que más allá de la relevancia en términos de investigación del problema, se apuesta a que el presente trabajo sirva también como aporte a las Cooperativas y grupos productivos organizados a través de diferentes formas asociativas de la Economía Social y Solidaria que quieren exportar sus productos o servicios por sus propios medios e iniciativas y que se encuentran desprovistos de información al respecto o incapaces de poder llevarlo a cabo. Es en esa dirección que también se busca hacer un aporte en el diseño, gestión y evaluación de políticas públicas para la economía social, específicamente aquellas de visibilidad y comercialización. Estas medidas afectan de manera directa a todos los socios y colaboradores de la Cooperativa, tanto en términos simbólicos como materiales pues en caso de llevarse a cabo el proceso de exportación, sus ingresos económicos aumentarían. Asimismo, existe otra intención, igualmente importante, y es que esta investigación pueda provocar un efecto beneficioso para los integrantes de la Cooperativa, brindándole al grupo herramientas para revisar sus potencialidades y falencias en el trabajo.

5. Organización de la Tesis

Como se mencionó anteriormente y a modo de síntesis, la investigación propuesta fue organizada en cuatro grandes núcleos que conforman los cuatro principales capítulos de la tesis.

En este primer capítulo, Introducción y Metodología se planteó la presentación del problema abordado, el caso de estudio: la Cooperativa MTL La Brava, preguntas y objetivos que guían esta investigación, la metodología y la organización de la tesis.

En el segundo, se referirá el Marco Teórico que orienta la tesis, y que estará organizado en cuatro secciones, cada una de las cuales abordará un núcleo conceptual.

El primer apartado tomará como marco de análisis al concepto de Movimientos Sociales (MS) propuesto por el sociólogo Santos (1998) y también por Michael Hardt y Raúl Zibechi (2013). Por otro lado, se caracterizará al Movimiento Territorial de Liberación (MTL) como Nuevo Movimiento Social (NMS), para lo cual también se recuperarán los aportes elaborados por Santos (1998). Los MS serán entendidos como un colectivo de actores que expresan una concepción social y cultural “contrahegemónica”, que busca articular la innovación social con la institucional, generando una mayor inclusión política y formando sus propios intelectuales y dirigentes. Por su parte, los NMs poseen características que, según Santos (1998a), muestran cierta continuidad y ruptura con las experiencias de las organizaciones populares latinoamericanas anteriores al año 2000. Esta perspectiva servirá de marco para analizar al Movimiento Territorial de Liberación (MTL) surgido en la Argentina en 2001.

En el segundo apartado del capítulo teórico se caracteriza otra noción conceptual: la Economía Social y Solidaria (ESyS) en América Latina (Coraggio 2007). De este modo, se busca identificar la perspectiva conceptual como así también expresar la posición tomada aquí al respecto. Asimismo, se observa que la ESyS implica una crítica a la economía y a la sociedad capitalista actuales y es en este sentido que -en Argentina, América Latina y el mundo-, puede considerarse una propuesta en construcción, dispuesta a reiteradas exploraciones y reformas tanto en sus dimensiones económicas, culturales y políticas, como en el plano teórico/práctico. Desde el punto de vista que aquí se sostiene, la ESyS carece de claridad en su delimitación y en su posibilidad de medirse empíricamente en la actualidad y como sector de la economía.

En efecto, en tanto propuesta, la ESyS incluye tratamientos conceptuales y también experiencias concretas, que a su vez alimentan los fundamentos teóricos. El campo de la ESyS es amplio y heterogéneo, y está conformado actualmente por una variedad de actores sociales, instituciones, investigadores y funcionarios públicos, que promueven una diversidad de teorías, experiencia y políticas públicas. Y este campo se potencia en tanto se logran intercambios entre los distintos actores, sus prácticas y reflexiones.

En el tercer apartado se expondrán términos elementales sobre las formas asociativas y de trabajo autogestionado. Luego se profundizará sobre el asociativismo y formas asociativas. Se partirá de las conceptualizaciones de autores pertenecientes al campo de la Economía Social y Solidaria (Esys), y en ciertas ocasiones se plantean aportes que permiten desarrollar cuestiones importantes en el marco del presente estudio (Albuquerque, 2004; Chanial y Laville, 2009; Lanki, 2004; Singer 2007). En otro momento se hará un desarrollo sobre la autogestión y trabajo autogestionado para llegar así a una explicación sobre las organizaciones en las que se expresa este modo de trabajo: las Cooperativas de Trabajo y Empresas Recuperadas (Ruggeri, 2012; García, Vía y Xirinacs, 2006; Rebón y Salgado, 2008). Se partirá de la noción de Cooperativismo entendida desde un enfoque emancipador, es decir como una de las herramientas de transformación social que posee el movimiento popular para auto-organizarse y afianzar su autonomía con respecto a las clases dominantes. También serán explicados otros conceptos vinculados a este tipo de forma asociativa, tales como trabajo, necesidades y satisfactores (Max Neef, 1993).

En el cuarto apartado se intentará exponer términos elementales sobre la exportación en tanto estrategia de comercialización de la Economía Social. Además se presentará la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social.

Se comenzará con una explicación sobre la exportación a partir de los postulados de Castello y Pacenza (1992). También se presentarán los consorcios de exportación teniendo en cuenta lo dicho por Scévola, 2006: 8 en Esquivel y Gurzi, 2014 y por Rezzonico (1989). A partir de los aportes de Oscar Alexandro (2009) desde la Fundación Exportar, se explicarán ventajas y dificultades en el uso de este tipo de modalidad para exportar.

En el tercer capítulo, se hará un análisis de las capacidades de las formas asociativas y el trabajo autogestionado en el marco de las cooperativas de trabajo y empresas recuperadas, a la luz del caso de la Cooperativa de Trabajo MTL La Brava Ltda. Se partirá de la noción de la Cooperativa de Trabajo en el marco de un Movimiento Social, tomando el caso de la CLB como entidad miembro del MTL y expresión de los Nuevos Movimientos Sociales. Luego se analizarán las capacidades productivas, comerciales y de gestión de la CLB para finalmente llegar al análisis cualitativo sobre la capacidad de exportación de los emprendimientos de la economía social y solidaria y las dificultades para exportar en esta economía a partir del caso de la CLB. Al mismo tiempo, se expondrán las dificultades para exportar en la Economía Social y Solidaria en general y en la CLB en particular y la incidencia de las capacidades productivas, comerciales y de gestión en la capacidad exportadora de esta cooperativa.

En suma, se espera describir y desarrollar las principales características productivas, comerciales y de gestión que tiene la CLB y su vinculación con las capacidades de exportación en el marco de la Economía Social, lo que permitirá esbozar alguna generalización aplicable a los emprendimientos de esta economía.

Finalmente, el último capítulo se reservó para las conclusiones, donde se exponen las reflexiones finales a las que se llegó en este trabajo y se da a conocer la hipótesis que surgió luego de la presente investigación.

Capítulo II. Marco Teórico

1 Movimientos Sociales y Nuevos Movimientos Sociales Latinoamericanos. Una visión “alternativa” a los “modos o sistemas de producción”.

En la presente sección se tomará como marco de análisis al concepto de Movimientos Sociales (MS) propuesto por el sociólogo Santos (1998) y también por Michael Hardt y Raúl Zibechi (2013). Por otro lado, se caracterizará al Movimiento Territorial de Liberación (MTL) como Nuevo Movimiento Social (NMS), para lo cual también se recuperarán los aportes elaborados por Santos (1998).

Los MS son definidos aquí como un conjunto de actores que expresan una concepción social y cultural “contrahegemónica” que busca articular la innovación social con la institucional, generando una mayor inclusión política y formando sus propios intelectuales y dirigentes. Por su parte, los NMS poseen características que, según Santos (1998), muestran cierta continuidad y ruptura con las experiencias de las organizaciones populares latinoamericanas anteriores al año 2000.

Los Movimientos Sociales

Los Movimientos Sociales en América Latina expresan un conjunto de concepciones alternativas que se podrían denominar contrahegemónicas (Santos, 1998). En esta tesis, estos movimientos se piensan como actores articuladores que ponen el énfasis en la creación de una nueva gramática social y cultural y en el entendimiento de una innovación social íntimamente asociada con la institucional (Santos, 1998). Esto

significa que se trata de movimientos comprometidos con la búsqueda de una nueva institucionalidad de la democracia inmersa en una constante lucha por su conformación.

Según Zibechi (2003), las organizaciones eclesiales de base vinculadas a la Teología de la Liberación, las comunidades indígenas portadoras de una cosmovisión distinta de la occidental y el guevarismo inspirador de la militancia revolucionaria son tres grandes corrientes político-sociales nacidas en Latinoamérica, que conforman el aspecto ético y cultural de los grandes movimientos. Esto logra el “mestizaje” distintivo de los movimientos latinoamericanos. En este marco, hasta la década de 1970 la acción social estaba relacionada con las demandas de derechos a los estados, con el establecimiento de alianzas con otros sectores sociales y partidos políticos y el desarrollo de planes de lucha para cambiar la relación de fuerzas a escala nacional.

Consecuentemente, los objetivos finales se plasmaban en programas que orientaban la actividad estratégica de movimientos que se habían construido en relación a los roles estructurales de sus seguidores. De este modo, la acción social perseguía el acceso al estado para modificar las relaciones de propiedad, y ese objetivo justificaba las formas estadocéntricas de organización, asentadas en el centralismo, la división entre dirigentes y dirigidos y la disposición primordial de la estructura de los movimientos.

Con estos antecedentes, las luchas contemporáneas han forjado una serie de características comunes que tienen los movimientos latinoamericanos. La primera que se puede mencionar es la territorialización de los movimientos, es decir, su consolidación en espacios físicos recuperados o conquistados a través de extensas luchas. La segunda característica en común es la búsqueda de la autonomía, tanto de los estados como de los partidos políticos, asentada sobre la capacidad de los movimientos para garantizar la subsistencia de sus seguidores. La tercera se trata de la lucha por la

revalorización de la cultura y la afirmación de la identidad de sus pueblos y sectores sociales y por la construcción de otro mundo desde el lugar que ocupan, sin perder los rasgos particulares. La cuarta característica común es la capacidad para formar sus propios intelectuales. En los sectores populares aparecen personas con nuevos conocimientos y capacidades que facilitan la autoorganización y la autoformación. Para ello, los movimientos utilizan criterios pedagógicos propios frecuentemente inspirados en la educación popular.

El quinto rasgo en común es el nuevo papel de las mujeres. Varias mujeres indias se desempeñan como diputadas, comandantes y dirigentes sociales y políticas, a la vez que mujeres campesinas y piqueteras ocupan lugares destacados en sus organizaciones. Esto se vincula con una transformación profunda de las relaciones que se establecen entre los géneros en las organizaciones sociales y territoriales a partir de su reestructuración de las últimas décadas. O sea, emerge una nueva familia y nuevas formas de reproducción estrechamente ligadas, en las que las mujeres representan el vínculo principal de continuidad y unidad.

Siguiendo con el planteo de Zibechi (2003), el sexto rasgo común radica en la preocupación por la organización del trabajo y la relación con la naturaleza. Aún en los casos en los que la lucha por la reforma agraria o por la recuperación de las fábricas cerradas aparece en primer lugar, los activistas tienden a vislumbrar la tierra, las fábricas y los asentamientos como espacios en los que se impulsa producir sin patrones ni capataces, donde promover relaciones igualitarias y horizontales con escasa división del trabajo, apoyadas entonces en nuevas relaciones técnicas de producción que no generen alienación ni sean depredadoras del medio ambiente.

Por otro lado, los movimientos actuales rehuyen el tipo de organización taylorista (jerarquizada, con división de tareas entre quienes dirigen y ejecutan), en la

que los dirigentes están separados de sus bases. Las formas de organización de los actuales movimientos tienden a reproducir la vida cotidiana, familiar y comunitaria, asumiendo a menudo la forma de redes de autoorganización territorial. Por último, las formas de acción instrumentales de antaño, cuyo ejemplo es la huelga, tienden a ser sustituidas por formas autoafirmativas, a través de las cuales los nuevos actores se hacen visibles y reafirman sus rasgos y señas de identidad.

De todas las características mencionadas, las nuevas territorialidades son el rasgo diferenciador más importante de los movimientos sociales latinoamericanos, ya que disputa con la noción de la derrota estratégica encarnada en las dificultades de los MS para acceder al Estado. Los actuales movimientos están promoviendo un nuevo patrón de organización del espacio geográfico, donde surgen nuevas prácticas y relaciones sociales. Entonces el territorio deviene en el espacio en el que se construye colectivamente una nueva organización social, donde los nuevos sujetos se instituyen, instituyendo su espacio, apropiándose material y simbólicamente.

En palabras de Svampa (2009), la problemática actual de los movimientos sociales latinoamericanos es compleja y dotada de ambivalencias. Por un lado, los cambios del escenario político regional registrados años atrás a partir del quiebre del consenso neoliberal permiten pensar nuevas alternativas emancipatorias. Por otro lado, el continente atraviesa nuevos peligros que anuncian la profundización del paradigma neoliberal, por causa de la generalización de un modelo extractivo-exportador, acompañado por la acentuación de la criminalización de la protesta social, la tendencia al cierre del espacio público en nombre de la seguridad ciudadana, la militarización de los territorios, la firma de tratados de liberalización comercial y el tratamiento y, en algunos casos, la aprobación o el refuerzo de leyes antiterroristas en varios países del continente (Argentina, El Salvador, México).

Svampa distingue una serie de dimensiones que atraviesan los Movimientos Sociales de América Latina por encima de sus diferencias nacionales y sectoriales, las cuales están en estrecho diálogo con las enumeradas por Zibechi. Tal es así que la primera dimensión que destaca la autora es la *territorialidad*. Tanto en los movimientos urbanos como en los rurales, el territorio aparece como un espacio de resistencia y también, como un lugar de resignificación y creación de nuevas relaciones sociales. Esta dimensión “material”, varias veces entendida como *autoorganización comunitaria*, aparece como uno de los rasgos constitutivos de los movimientos sociales en América Latina.

La segunda dimensión fundamental de los Movimientos Sociales latinoamericanos es que estos adoptan la *acción directa no convencional y disruptiva* como herramienta de lucha generalizada. De este modo, la centralidad que ha logrado la acción directa está directamente ligada al contexto de las luchas, marcada tanto por la crisis y el agotamiento de las mediaciones institucionales como por la gran asimetría de fuerzas. En este marco, la acción directa no institucional aparece como la única herramienta eficaz de aquellos que no tienen poder frente a los que sí lo tienen.

La tercera dimensión refiere al desarrollo de *formas de democracia directa* a partir de la acción colectiva no institucional, dado que la política institucional devino cada vez más autorreferencial, más ligada a una democracia de tipo delegativo y decisionista. La democracia directa y la emergencia de nuevas estructuras de participación que tienen un fuerte carácter asambleario se reflejan en la tendencia a crear estructuras flexibles, no jerárquicas, proclives al horizontalismo y la profundización de la democracia. En este marco cobra relevancia la forma *asamblea*, en sus diferentes niveles y expresiones, que recrea y potencia antiguas y nuevas formas de

sociabilidad y resistencia, al tiempo que va diseñando un nuevo paradigma de la política concebido “desde abajo”.

La cuarta dimensión de los movimientos sociales es la demanda de *autonomía* que atraviesa desde los pequeños colectivos culturales hasta las grandes estructuras territoriales y organizaciones de masas. La autonomía, en términos generales, aparece no solo como un eje organizativo, sino también como un planteo estratégico, que remite tanto a la “autodeterminación” como a un horizonte más utópico. Esta demanda de autonomía da cuenta de una transformación importante en el proceso de construcción de las subjetividades políticas que fue resultado de los cambios en la sociedad contemporánea en las últimas décadas.

En esta misma línea, Santos (2004) destaca el papel fundamental que tienen estos movimientos en la democracia, pensada ésta en términos culturales. La razón es que ellos están insertos en “movidas” que buscan la ampliación de lo político, la transformación de prácticas dominantes, el aumento de la ciudadanía y la inserción en la política de actores sociales excluidos. A esto se le suma otra potencialidad, que es la de formar sus propios intelectuales, permitiendo la existencia de personas con nuevos conocimientos y capacidades que faciliten la auto-organización y la autoafirmación. Así lo entiende uno de los referentes entrevistados de la CLB:

El objetivo nuestro con la cooperativa y el movimiento, nosotros somos un movimiento que lo hicimos porque estábamos desocupados y demás, pero nosotros somos militantes políticos y nosotros tenemos un proyecto de vida.

(Pedro, CLB)

En la lucha de los MS latinoamericanos por una economía alternativa, más justa y solidaria, se observa, siguiendo a Quijano (2007), una búsqueda de estrategias de supervivencia, donde inmensas poblaciones del mundo encuentran en la cooperación una manera de mejorar sus condiciones de vida. De esta manera, podría pensarse que lo

“realmente” novedoso que los movimientos sociales plantean es una visión “alternativa” a los “modos o sistemas de producción”.

Por otro lado, estos movimientos expresan prácticas de resistencia del trabajo al capital, muchas de las cuales son pensadas y llevadas a la práctica con un gran énfasis en lo local y un profundo arraigo territorial. Y esta lucha se trasluce también en una redemocratización de América Latina que trasciende los límites estructurales de la democracia. En otras palabras, estos movimientos propusieron la necesidad de una nueva gramática social y una nueva forma de relación entre el Estado y la sociedad. Santos (1998) entiende que esta gramática trajo la introducción experimental en la propia esfera del Estado, transformando el Estado en un novísimo movimiento social. En este sentido se manifiesta Luisa, otra de los referentes entrevistados:

...en la historia nuestra de ser una empresa recuperada y un Movimiento Social donde uno tiene vínculos donde terminás en Secretarías o Ministerios del gobierno y como estamos muy involucrados en el tema político de alguna manera vamos y peleamos y gestionamos, gestionamos pero peleamos, gestión y lucha le decimos nosotros que se cumplen con las cosas que ellos mismos dicen. Entonces eso nos permite —qué sé yo—, pelear en la Secretaría de Industria y Comercio que se aliente a consumir nuestros productos y más si son de la economía social.
(Luisa, CLB)

La relación Estado-Sociedad debe pensarse a partir de la crisis económica y social que afectó a América Latina en las últimas décadas. Con la intención de superar tal situación se observan algunas búsquedas de formas alternativas y solidarias de producir y vivir, que deben ser vinculadas con la reformulación de la relación Estado-sociedad. Sobre este tema particular Santos (1998) define al Estado como una nueva organización política, y sostiene que busca ser el terreno de una lucha política más libre que la lucha convencional, alejándose de una cierta materialidad institucional y burocrática. En este nuevo escenario, el Estado se presenta como una relación política y fracturada, en la que transitan concepciones alternativas del bien común y de los bienes públicos. Es en ese contexto donde las fuerzas democráticas deberán luchar por la democracia

redistributiva y convertir al Estado en competente del espacio público. Esta última transformación a la que se refiere el autor le lleva a caracterizar al Estado como un “novísimo movimiento social (Santos, 1998:38)”.

Las principales características de esta transformación son las siguientes: (1) Compete al Estado a coordinar los distintos intereses, flujos y organizaciones nacidos de la descentralización de la regulación social. (2) Busca democratizar la desaparición del monopolio regulador del Estado, limitándolo a coordinar esos distintos intereses. (3) El Estado queda más directamente comprometido con los criterios de redistribución y, por tanto, con criterios de inclusión y exclusión. (4) Se combina la democracia representativa y participativa, siendo la democracia redistributiva el primer escalón en la conversión del Estado en “novísimo movimiento social”.

Por otro lado —y en términos gramscianos— se puede decir que el surgimiento de numerosos MS durante las últimas décadas ayuda a pensar la reformulación de la relación Estado-sociedad, a la vez que señala la búsqueda de un sistema dirigente que “empuje realmente a la sociedad entera hacia adelante, satisfaciendo no sólo sus exigencias existenciales, sino también la tendencia a la ampliación de sus cuadros en la toma de posesión de nuevas esferas de la actividad económico-productiva” (Portelli, 2003: 121). Es el Estado, en términos gramscianos,

que tiene siempre el fin de crear nuevos y más elevados tipos de civilización, de adecuar la civilización y la moralidad de las más vastas masas populares a las necesidades del continuo desarrollo del aparato económico de producción y elaborar también físicamente los nuevos tipos de humanidad (Portelli, 2003: 40).

Los MS, en tanto actores de una economía alternativa, colaboran en la representación de una economía social y solidaria, cuya institución central que busca reemplazar al capital es la cooperativa. Así lo expresa un referente de la CLB:

Entonces ¿qué sucede en el movimiento? Se han sumado compañeros con una subjetividad diferente a la que puede suceder en una empresa que cerró pero que pudieron quedarse con las maquinarias, con el producto y tratan de defenderlo. Y hay una cuestión. Si el emprendimiento, digamos, se toma en una etapa donde no se terminó de desarmar y sigue esa continuidad, es muy posible que puedan mantener su fuente de trabajo casi con similitud como lo tenían antes trabajando para la patronal. Entonces ahí no hay grandes variaciones en el concepto subjetivo de cada compañero que se asocia a esa cooperativa, porque en definitiva lo que interesa es mantener el sueldo y nada más. Nosotros en el movimiento ya vivimos eso y cuando vos peleaste por el sueldo y nada más después te terminaron rajando y te quedaste otra vez sin laburo.

(Pedro, CLB)

Como lo advierten Zibechi y Hardt (2013), se considera que es necesario reflexionar sobre la teoría de los movimientos sociales vigente en la teoría sociológica académica. En dicho paradigma, los abordajes se concentran en los modos de organización, los ciclos de protesta, las oportunidades políticas u otros aspectos que caracterizan a todos los movimientos de las sociedades homogéneas. Como ejemplo de ello, Zibechi y Hardt (2013) analizan las implicancias de tomar algunas categorías de la misma, como puede ser la noción de “los ciclos de protestas” usada por el estadounidense Sydney Tarrow (1997: 311) para analizar el impacto de los movimientos pues suele desestimar las propias capacidades interpretativas de los sujetos y el contexto de sus propias realidades culturales y civilizatorias. Lo novedoso de esta propuesta es pensar a la reconfiguración y a la creación de movimientos no como grandes, monolíticas e inamovibles estructuras sino como un

deslizar-se, correr-se del lugar material y simbólico poniendo en cuestión la identidad/prisión para asumir/construir una nueva identidad. En este último sentido, el movimiento significa flujo, la facultad colectiva de cuestionar el lugar social. Se trata de eso que aprendimos sobre todo de las mujeres, de los indios y de los afrodescendientes (Zibechi y Hardt, 2013: 83).

Esta situación también interpela al pensamiento crítico, pues obliga a pensar contra uno mismo, contra lo que somos y hacemos. En consecuencia, la matriz teórica de los estudios europeos y norteamericanos sobre la acción colectiva y los movimientos sociales parte de la base de que existe una sociedad, en la que una determinada clase

social o un sector específico desfavorecido u oprimido en algún momento reclama que el Estado atienda sus demandas. En América Latina, en cambio, no puede hablarse de una sola sociedad, sino de sociedades que se dan a un mismo tiempo. Además de clases, grupos étnicos y etarios, géneros y sexos, existe otra realidad que implica la convivencia de dos sistemas. Por un lado, existe una sociedad oficial, hegemónica, de herencia colonial con sus instituciones, sus modos de hacer, su justicia y sus leyes. Pero hay otra sociedad que proviene de remotas áreas rurales, se organiza en comunidades y repite el esquema cuando se afincan en las amplias periferias. Esta otra sociedad tiene otros modos y formas de organizarse, tiene su propia justicia, sus formas de producción y toda una organización para tomar decisiones, que se desenvuelve de manera paralela o al margen de la sociedad establecida. Se organiza por relaciones no capitalistas que no están destinadas a la acumulación de capital y de poder sino a reproducir la vida de los que no tienen lugar en la sociedad hegemónica.

Consecuentemente, los movimientos sociales pensados como organización/movimiento deben hacerse cargo de la vida en sentido literal. Allí radica la diferencia más importante entre los movimientos sociales de la actualidad y aquellos que podrían llamarse tradicionales pues los movimientos más “nuevos” no son organizaciones “estadocéntricas” ya que

en sus formas de organización no reproducen la lógica del Estado y sus instituciones afines. Me refiero a instituciones que generan burocracia, división jerárquica del trabajo y estructuras de poder dispuestas de modo piramidal. En los movimientos sociales de la actualidad en América Latina no existe una estricta división entre la dirección y sus bases, entre quienes dan las órdenes y quienes las ejecutan, entre el saber y el hacer” (Zibechi y Hardt, 2013: 16).

En tal sentido, no se trata de abordar la “estrategia de dos pasos”, es decir, de la toma del poder estatal como preámbulo para la transformación social, pues sus prácticas

están más del lado de la flexibilidad, la movilidad, la horizontalidad, las aperturas y los afectos.

Un movimiento tiene la capacidad de movilizarse y también, es una estructura flexible en sí misma, horizontal, abierta, capaz de someterse a dinámicas sociales diferentes. Una gran parte de los nuevos movimientos está constituida por sectores de la población en los márgenes o directamente excluidos. En consecuencia, sus formas de organización adoptan estructuras y características similares a las que viven en la cotidianidad.

En palabras de un socio de la Cooperativa se fortalece el argumento:

Nosotros somos un movimiento que lo hicimos porque estábamos desocupados y demás, pero nosotros somos militantes políticos y nosotros tenemos un proyecto de vida [...] El objetivo del MTL era recuperar la cultura del trabajo, [...]teníamos que buscarnos algún proyecto productivo que realmente sea sustentable y que dependa de nosotros mismos para poder demostrar que nosotros desde el trabajo podemos administrarlo, podemos vivir de eso y podemos ir mejorando la situación del lugar donde vivimos, ese es el objetivo por el cual la cooperativa también funciona.

(Pedro, CLB)

1.1.1 El Movimiento Territorial Liberación como Nuevo Movimiento Social

Luego de reconstruir algunas cuestiones de la teoría de los movimientos sociales se intentará argumentar porqué se considera que el MTL surgido en la Argentina en 2001, en el marco del cual se gestó la Cooperativa Minera “La Brava”, forma parte de los NMS.

El Movimiento Territorial de Liberación (MTL) es una organización popular que por sus características y prácticas integra los llamados Nuevos Movimientos Sociales (NMS), considerando que estos últimos poseen algunos elementos de continuidad y de ruptura con las antiguas experiencias de las organizaciones populares.

En este sentido, el MTL tiene un papel fundamental en la democracia. Busca la ampliación de lo político, la transformación de prácticas dominantes, el aumento de la ciudadanía y la inserción en la política de actores sociales excluidos. Asimismo, gesta sus propios intelectuales, favoreciendo así la existencia de personas con nuevos conocimientos y capacidades a fin de facilitar la auto-organización y la autoafirmación (Thwaites Rey, 2007: 143).

Los NMS tomaron un impulso importante en la década de 1990 y se desarrollaron paralelamente al modelo neoliberal, particularmente en América Latina y Europa. A los NMS pertenece un vasto abanico de organizaciones sociales, políticas, culturales, económicas que, en su conjunto, engloban un arco heterogéneo de tendencias políticas e ideológicas.

Sobre el caso particular, el movimiento implica un flujo o facultad colectiva de los integrantes del MTL para disputar un lugar social. Tal como enuncian Zibechi y Hardt (2013), la diferencia más importante entre los movimientos sociales de la actualidad y aquellos que podrían llamarse tradicionales es que los movimientos más “nuevos” no son organizaciones “estadocéntricas”.

En el caso aquí presentado, esto se relaciona con la experiencia del MTL, específicamente con la Cooperativa MTL La Brava, en su decisión de organizarse como trabajadores autogestivos que se vinculan entre sí para garantizar la satisfacción de sus necesidades y las de sus familias a través de un trabajo digno. Esto también se ve en la gestión hacia afuera de la organización en su búsqueda de hacer acuerdos con organismos estatales pero sin depender de ellas. Son lógicas horizontales de organización de tareas las que guían sus líneas de acción, representadas en asambleas donde se toman las decisiones de la Cooperativa.

En palabras de un socio de la Cooperativa se presenta el siguiente relato a fin de justificar y fortalecer el argumento.

...esas decisiones por ejemplo, las tomamos, las conversamos y las hacemos digamos, no hay mucha convocatoria de consenso en las asambleas, se comentan. En cuanto a esta mesa chica digamos en la dirección, el consejo de administración suele estar constantemente reunido. Nosotros no tenemos la formalidad de asamblea semanal digamos, de reunión. Estamos todo el día. En este momento la vorágine que tomó todo esto hace que constantemente estemos consultándonos.

(Luisa, MTL La Brava)

De este modo, la Cooperativa MTL La Brava deja en evidencia una estructura flexible en sí misma, horizontal, abierta capaz de someterse a dinámicas societales diferentes.

2. La Economía Social y Solidaria: el camino hacia *otra* economía.

En la presente sección de este apartado se caracteriza la Economía Social y Solidaria (ESyS) en América Latina. De este modo se busca identificar la perspectiva conceptual como así también expresar la posición tomada aquí al respecto. Asimismo, se observa que la ESyS implica una crítica a la economía y a la sociedad capitalista actuales. En este sentido, en Argentina, en América Latina y en el mundo se la puede considerar como una propuesta en construcción, dispuesta a reiteradas exploraciones y reformas. Además, su riqueza radica en ser un concepto que tiene dimensiones económicas, culturales y políticas, tanto teóricas como prácticas. Desde el punto de vista que aquí se sostiene, la ESyS carece de claridad en su delimitación y en su posibilidad de medirse empíricamente en la actualidad y como sector de la economía, lo cual lejos de debilitarlo como concepto, lo instituye como un verdadero espacio de disputa político-académica.

En tanto propuesta, la ESyS incluye tratamientos conceptuales y también experiencias concretas, que a su vez alimentan los fundamentos teóricos. El campo de la ESyS es amplio y heterogéneo, y está conformado actualmente por una variedad de actores sociales, instituciones, investigadores y funcionarios públicos, que promueven una diversidad de teorías, experiencias y políticas públicas. Este campo se potencia a partir de intercambios entre los distintos actores, sus prácticas y reflexiones.

En términos generales, se trata de una economía para la vida que permita satisfacer y desarrollar las necesidades de todos los seres humanos. En este sentido, las personas, en armonía con la naturaleza, organizan todo el sistema de producción y

distribución para que las capacidades y necesidades de cada uno descubran una vía pertinente en el ser social.

La designación Economía Social tiene más de un siglo y está relacionada al mutualismo y cooperativismo. Sin embargo, la Economía Social y Solidaria, en tanto nueva manifestación, busca articular el resurgimiento de aquellas antiguas ideas con numerosas elaboraciones nuevas e iniciativas surgidas en paralelo en diferentes lugares, y denominadas asiduamente con distintos nombres.

La ESyS es una propuesta de construcción de otra economía. En este sentido, corresponde hacer dos preguntas fuertemente imbricadas: qué es lo económico, y en qué sentido pueden construirse caminos hacia otra economía.

Para dar respuesta a la primera pregunta, se parte del reconocimiento que el concepto de economía no tiene una definición unívoca. En consecuencia, la conceptualización misma implica un posicionamiento teórico-político que en esta investigación se hará siguiendo a Coraggio quien entiende por economía el

sistema de instituciones, valores y prácticas que se da una sociedad para organizar la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios de modo de satisfacer de la mejor manera posible las necesidades y deseos legítimos de todos sus miembros (2009: 147).

Para responder a la segunda pregunta, se podría hacer mención de distintas corrientes del pensamiento económico alternativo. Debido a que no es el tema principal de esta tesis, el análisis se centrará en la Economía Social y Solidaria como el pensamiento económico alternativo.

2.1. Definición formal de la economía

La definición formal de economía más utilizada en los últimos tiempos es la propuesta por el economista Lionel Robbins (1944), que considera como económico

todo acto de asignación de recursos escasos a fines alternativos. Existe un supuesto de escasez que implica que los recursos para satisfacer las necesidades no son suficientes para todos. Así, se hace necesario encontrar la manera más “eficiente” de organizarlos. Desde ciertas perspectivas, el mecanismo por excelencia es el mercado, y como tal no deja espacio a que intervenga sobre él ni el Estado ni otras instituciones.

Se supone que el mercado es un espacio en donde los individuos intercambian a fin de obtener más de lo que se da, es decir que se espera tener un beneficio. De esta manera, la racionalidad económica es un elemento central en el mecanismo de mercado. Su fin es buscar ventajas económicas y todo lo que se hace, los medios que se desenvuelven, son para alcanzar esos fines, sin importar las consecuencias que genere sobre la comunidad. A esta economía se la suele denominar economía de mercado.

Caillé (2009) traduce esta definición diciendo que

economicidad y racionalidad práctica son una y la misma cosa todo comportamiento que apunte a economizar recursos escasos procediendo sistemáticamente a un cálculo de los costos y de las ventajas de la acción o de la elección consideradas (2009: 21).

Según Polanyi (1975), para los defensores neoclásicos de la definición moderna de economía, este término formalista incluye la idea de que únicamente el mercado garantiza una coordinación eficaz entre actores subjetivamente racionales. De esta manera, existe para ellos un único sistema económico, si no real por lo menos legítimo: deben organizarse de acuerdo a una lógica mercantil de compra y venta de los recursos escasos con arreglo a las necesidades subjetivas. La única cuestión importante es la que hay que establecer entre lo que debe intercambiarse por dinero y lo que no, y la forma de reducir al máximo la parte que irá al Estado ya que es necesario economizar las relaciones para garantizar la regulación de las coordinaciones mercantiles.

Como fundamento subyacente a esta perspectiva, se encuentra la idea de Adam Smith quien considera la economía como el resultado de una tendencia natural de los hombres por “trocar e intercambiar una cosa por otra” (Smith citado en Laville, 2009: 50). La economía política clásica considera entonces que existe un precio natural de las mercancías, es decir, la cantidad de trabajo necesario para la producción. La división del trabajo potencia el crecimiento de la riqueza al tiempo que facilita el desarrollo de los intercambios al medir el valor.

2.2. Definición sustantiva de la economía. Modos de institucionalizar lo económico.

2.2.1. Definición sustantiva de la economía

En contraposición a la definición esbozada líneas atrás, Caillé retoma a Karl Polanyi y propone una conceptualización de la economía en términos sustantivos al comprenderla como “un proceso institucionalizado de interacción entre el hombre y la naturaleza que permite un abastecimiento regular en medios materiales para satisfacer las necesidades” (2009: 23). Según Caillé (2009) lo económico en el sentido sustantivo remite a la concepción aristotélica y a la etimología de la palabra economía: la economía doméstica. La economía es la ciencia de la buena gestión del dominio (*oikos*) autosuficiente que no busca ganar dinero en un mercado (actividad no natural), sino que debe contentarse con garantizar lo que Polanyi llamará “el pan cotidiano de los hombres”. Por su parte, los economistas clásicos ingleses -Marx entre ellos- se han inspirado hasta fines del siglo XIX en una concepción muy cercana que consideraba a la economía política como el estudio científico de la producción, el intercambio y la distribución de la riqueza material o la ciencia de los sistemas económicos, entendidos como sistemas de producción y de intercambio de los medios para satisfacer las necesidades materiales.

Para Laville (2009), quien también rescata a Polanyi para conceptualizar sus argumentos, el sentido sustantivo se origina en la dependencia del hombre respecto a la naturaleza y a sus semejantes para asegurar su supervivencia. Remite al intercambio entre el hombre y su entorno natural y social (2009: 53). Según dicho autor, se pueden diferenciar tres elementos en esta definición sustantiva: la referencia a la materialidad, la interacción entre los hombres y de ellos con la naturaleza, y el proceso institucionalizado a través del que adquiere forma de economía real.

Para Caillé (2009), Polanyi expresa que el error de la ciencia económica moderna proviene de una confusión entre el concepto formal y el concepto sustantivo de lo económico, que la lleva a creer que sólo el sistema de mercado autorregulado y desencastrado de la relación social es, ha sido o habría sido capaz de satisfacer las necesidades materiales y que, por eso, todas las economías- inclusive las premodernas- habrían sido mercantiles en su esencia. Polanyi se opone a esta hipótesis al plantear que los sistemas económicos históricos se especifican por el modo en que instituyen las formas de intercambio entre los hombres. De este modo, y a través de estudios históricos y antropológicos, Polanyi advierte que hay algunos principios de organización de la economía, de resolución del sustento del hombre, que están presentes en todas las economías estudiadas. De tal manera, existen tres formas de intercambio fundamentales: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio. La primera, la reciprocidad, abarca el intercambio por medio de dones, la posibilidad de donar sin que sea un contrato de intercambio, de dar a cambio de nada. Esto implica dar, recibir y devolver en vínculo con alguien que reciba y que quiera recibir. Ésta es una característica de las relaciones simétricas y horizontales entre clanes de potencia comparable que genera tejido social. Por otra parte, la redistribución existe en todo sistema económico conocido. Supone la existencia de una cúspide con un rey, un

emperador, un jefe, que se apropia de los recursos y los distribuye. Los estudios antropológicos al respecto sostienen que el sentido último es que no se destruya la comunidad, la sociedad. Con respecto al intercambio, corresponde distinguir dos variedades: el intercambio a precio prefijado (con precios institucionales o tasados), y el intercambio a precio variable (el único que corresponde al mercado propiamente dicho, el mercado autorregulador, desocializado).

Según lo enunciado por Caillé (2009: 24) se puede pensar un paralelismo entre los tres grandes principios económicos sustantivos de Polanyi (1944) y las tres maneras de producir riqueza de Laville (2009). Éstas incluyen el modo mercantil y monetario (el mercado), el modo no mercantil monetario (la redistribución, el Estado) y el modo no mercantil y no monetario (la reciprocidad, que predomina en la familia o en las asociaciones).

Como puede observarse, el concepto sustantivo de economía presentado por Polanyi inaugura un profundo espacio en el que se puede situar el estudio de las condiciones económicas de existencia de cualquier sociedad humana.

Por su parte, Coraggio (2009: 116-117) propone que la cuestión económica reside por tanto en proporcionar las condiciones materiales directas e indirectas para satisfacer las necesidades de todos los miembros de una sociedad (aún si esta sociedad integra las personas en diferentes posiciones y con diversos modos de vida). Este autor plantea que el sentido de la integración de la economía por la sociedad es institucionalizar las actividades de producción, distribución, circulación y consumo de los miembros de la sociedad de manera que ésta conserve su cohesión y reproduzca sus bases materiales constituidas por la vida de dichos miembros y de la naturaleza “externa”. En este sentido, la participación en la economía genera valores, reglas, visiones del mundo, sentimientos, etc. Lo que está en juego entonces es la posibilidad

de subsistir como todo social (esto no implica armonía ni ausencia de contradicciones internas) ante procesos o políticas expresas que ponen en alto riesgo el fundamento material de la vida humana.

Bajo este paradigma y para contrastar con la definición neoclásica antes presentada, se retoma la definición de economía propuesta por Coraggio:

La economía es el sistema de instituciones, valores y prácticas que se da una sociedad para definir, movilizar, distribuir y organizar capacidades y recursos a fin de resolver de la mejor manera posible las necesidades y deseos legítimos de todos sus miembros (reproducción ampliada de la vida de todas y todos, incluyendo las generaciones futuras) (2009: 147).

A diferencia de la concepción formal neoclásica, no se destaca aquí la escasez (ni se la niega) sino la posibilidad real de garantizar la satisfacción de ciertas necesidades “legítimas” para la totalidad de la población:

lo necesario no es definido sólo en base a estándares biológicos objetivos (...) sino que es también político y cultural. En todo caso, lo necesario no es lo deseable, pues ante la ilimitación del deseo que el mercado autorregulado exagera, y que Polanyi ve como el rasgo destructor de la economía y la sociedad humana, proponer que la economía debe satisfacer todos los deseos sería pretender como condición de la existencia de las sociedades una evidente utopía. Tanto lo necesario como lo legítimamente deseable pueden en cambio ser tratados a través de un proceso democrático de definición (...). Los agentes económicos pueden tomar iniciativas de qué y cómo producir y consumir, pero, superada la absolutización del automatismo del mercado, hay una instancia política que, como autoridad legítima y revocable, orienta (y parcialmente coordina y planifica) el conjunto (Coraggio, 2009: 116 y 117).

2.3 Distintas corrientes del pensamiento económico alternativo. La Economía Social y Solidaria como vía hacia otra economía.

Pensar en otra economía no es solamente saber que es necesaria, sino también que es posible. Se trata de pensar una economía alternativa a la hegemónica que acelera irresponsablemente los ritmos de la producción, además de implementar métodos en la industria y en la agricultura que dañan la tierra, a la vez que continúa negando a millones de seres humanos los elementales derechos económicos, sociales y culturales.

Aquí se toma a la Economía Social y Solidaria como condensación del pensamiento económico alternativo (Coraggio, 2009:147). Para ello, se parte de la idea de concebir a la economía en términos sustantivos, en donde las unidades domésticas populares, sus extensiones ad-hoc (como los emprendimientos mercantiles), sus comunidades y sus asociaciones voluntarias, marcan el contenido material de esa parte de la economía mixta bajo dominación capitalista que se denomina economía popular: la reproducción de la vida de sus miembros (racionalidad reproductiva). Su principal capacidad es el trabajo, y además tiene otros recursos y una firmeza respecto a la producción y reproducción de riqueza (valores de uso producidos o naturales) que, a pesar de quedar ocultos para la ideología económica hegemónica, son de gran peso económico. Frecuentemente existe una unión de inserciones y esferas del trabajo que incluyen: el autoconsumo doméstico; el cuentapropismo; el asalariado; el trabajo asociativo; la cooperación en la producción y la comercialización; la producción para el autoconsumo de bienes públicos a niveles locales, etcétera.

La propuesta de Economía Social y Solidaria supone varios componentes, entre los que se incluye:

1. reconocer como base material de última instancia el principio de producción humana para el autoconsumo;
2. realizar a partir de la economía popular y la economía pública las prácticas cooperativas, comunitarias y solidarias;
3. luchar por la redistribución progresiva de recursos productivos y bienes públicos;
4. promover formas democráticas de gestión de los colectivos de producción y de lo público;

5. obtener autonomía respecto a la dirección del capital y desarrollar la capacidad de regular procesos ciegos como el mercado monopolista o el competitivo autorregulado, asumiendo como objetivo estratégico la reproducción ampliada de la vida de todos los miembros de la sociedad.

Estos principios no buscan satisfacer únicamente las necesidades no resguardadas por el mercado ni el estado, sino transformar los patrones de consumo y el sistema de satisfactores, redefiniendo la libertad del consumidor. Así se adopta una ética material según la cual la vida debe incluir un criterio de evaluación y reinstitucionalización de las actividades económicas.

Según Coraggio (2009), la propuesta de la Economía Social y Solidaria no se limita a promover caminos autogestionarios de microemprendimientos asociativos, o la ocupación de espacios de necesidades que el mercado y el modelo redistribuidor asistencialista no atiende. Su aplicación implica la redistribución del conjunto del sistema económico y el andamiaje institucional que afecta a la justicia, la educación, la protección pública, las condiciones laborales, etc. Asimismo, esta reformulación no podría completarse sin una disputa sobre las definiciones y accesos plurales a la disposición/propiedad de los recursos que incluya una reingeniería del sistema financiero, bancario, fiscal, de inversión y gestión de los recursos públicos y de la deuda pública. Por último, también requiere del control de la producción y gestión del conocimiento colectivo encarando en los sistemas de innovación tecnológica, los cuales deben incluir la articulación entre el saber práctico y el científico con el objetivo de abordar problemas cotidianos en un marco de prospectiva y planificación del desarrollo humano a escala local, nacional y regional.

2.4 La Economía Social y Solidaria en vinculación con los Movimientos Sociales

La alusión a una Economía Social y Solidaria enlaza la existencia de una Economía Social previa a la institucionalización-generalización del trabajo como trabajo asalariado y de la naturaleza como tierra (Polanyi, 1975). Este proceso tuvo lugar a partir de dos períodos diferenciados. El primero consistió en la etapa de institucionalización del mercado bajo el liberalismo. Ello dio lugar a iniciativas de organización de nuevas formas económicas no capitalistas cuyo sentido era responder a la cuestión social mediante acciones en defensa de las condiciones de vida del naciente proletariado (mutuales de consumo, servicios, crédito, seguridad social y diversas formas voluntarias de comunidad o asociación) y/o la afirmación de la posibilidad colectiva de autonomizarse de la dirección capitalista del trabajo (cooperativas de producción mercantil). Posteriormente, se desplegó la etapa del capitalismo organizado, en que el estado asumió la responsabilidad de garantizar un número creciente de derechos sociales (estado proveedor, que redujo la eficacia del mutualismo voluntario) y funciones fuertes de redistribución así como de regulación de los mercados que fue en paralelo a la institucionalización del sindicalismo y el cooperativismo.

La coyuntura actual está marcada por el fin de los treinta años del regreso de la utopía del mercado, encarnada en la política neoliberal que procuró absolutizar la racionalidad instrumental y la motivación de la ventaja individual. Vuelve a impulsarse un movimiento de defensa de la sociedad, esta vez incorporando la reacción de su base natural. Especialmente en América Latina, estos cambios despiertan una gradual movilización de la sociedad civil y de los actores de la economía popular organizando formas de sobrevivencia de los más pobres y excluidos. Entre ellas se destaca el retorno a formas de ayuda mutua ante la retirada del Estado y la insuficiencia de sus políticas

asistenciales para responder a la exclusión y pauperización masiva; la ampliación de las funciones compensatorias de las cooperativas en territorios en que se agudiza la retirada del Estado y del capital de la provisión de condiciones de vida de las mayorías (provisión de energía, agua, servicios de comunicación, seguridad social, etc.); la ampliación del emprendedorismo con una proliferación de promotores que impulsan el asociativismo; y la formación de redes para evitar la fragmentación y reducir la vulnerabilidad de esos emprendimientos.

Como ya se dijo, Coraggio (2009) propone denominar Economía Social y Solidaria a la propuesta y las prácticas de construcción consiente de otro sistema económico racional desde la perspectiva de la reproducción y desarrollo de la vida humana. En este sentido, implica pensar en qué es lo económico y qué es la solidaridad. Respecto a lo primero se asume una concepción sustantiva de economía, cuyo sentido es asegurar el sustento y la reproducción ampliada de la vida de todos los seres humanos y la integridad de la naturaleza que los incluye. Esto presume un cambio mayor en las relaciones de poder, un proceso no sólo de construcción de lo nuevo sino de reapropiación de recursos y capacidades que el sistema de mercado capitalista ha enajenado. El cambio de perspectiva implica reconocer el carácter procesual de la naturaleza (no sólo la tierra, el agua y las fuentes de energía) y el conocimiento, como así también la autonomía de los trabajadores (encapsulada en los grupos de trabajadores creativos del taylorismo) y del espacio público. Supone admitir una pluralidad de las formas de apropiación y propiedad, substituyendo al absolutismo de la propiedad privada socialmente irresponsable, pero también la absolutización de la propiedad estatal.

Respecto a la solidaridad, este sistema económico supone un proceso de subordinación de la racionalidad instrumental a la racionalidad reproductiva, la

concreción de una ética de la responsabilidad de nuestras acciones respecto a sus consecuencias sobre la vida humana y el entorno natural que incluyen un consumo y producción responsables, la distribución del trabajo y sus resultados de manera que se logre ese objetivo. No alcanza con la solidaridad de la familia, la vecindad, la cooperativa, la red de ayuda mutua. En el contexto de una economía de mercado capitalista, esas formas se resignifican o traspasan en lo contrario de lo que propugnan.

Frente a la urgencia del escenario, en América Latina resurgen con revuelta e ímpetu los pueblos originarios y sus cosmovisiones, que son asumidas como propias por organizaciones políticas y movimientos sociales. En paralelo, la memoria de la Teología de la Liberación se revitaliza en algunas prácticas de la Economía Social y Solidaria. Algo similar ocurre con la Pedagogía de la Liberación (Coraggio, 2009:157), cuyas reglas de construcción de saber y democratización del poder confluyen en casi toda práctica de ESyS. Finalmente, la tradición cooperativista y mutualista que trajeron los inmigrantes europeos también funciona como sustrato de experiencias y saberes para desplegar la ESyS. La intensidad de las transformaciones y el contenido de los debates ponen en evidencia el carácter revolucionario del continente americano que busca incluso su propia definición de nacionalismo y socialismo y de los caminos para llevarlo a cabo.

3 Formas Asociativas y Trabajo Autogestionado. Aportes desde las organizaciones de la Economía Social.

3.1. Formas Asociativas y Trabajo Autogestionado

En el presente apartado se revisarán los conceptos relacionados a las formas asociativas y al trabajo autogestionado, sus agentes y organizaciones. Se partirá de las conceptualizaciones de autores pertenecientes al campo de la Economía Social y Solidaria (ESyS), y en ciertas ocasiones se plantearán aportes propios que permitan desarrollar cuestiones importantes en el marco del presente estudio.

3.1.2 Exploración de conceptos elementales sobre formas asociativas y autogestionadas

3.1.3 Asociativismo y Formas Asociativas

Es importante introducir el concepto de asociativismo porque ayuda a comprender las realidades vinculadas al tema como construcciones históricas y cotidianas de los actores sociales y colectivos y además porque traducen mucho más que un tipo de práctica social. Al mismo tiempo resulta interesante incorporarlo porque ayuda a estudiar la búsqueda de emancipación y autonomía de diferentes segmentos sociales que se entrelazan en prácticas plurales. Por último, se entiende la suma de este concepto en el sentido de una construcción basada en otra forma de lucha de poder.

Al mismo tiempo, en relación a las formas asociativas de resolución de necesidades se entiende en este trabajo a las Cooperativas de Trabajo y a las Empresas Recuperadas como dos expresiones de referencia en materia de asociativismo. Dos

expresiones de ayuda mutua en el marco de la Economía Social y Solidaria que más adelante se explicarán con mayor detenimiento.

Por asociativismo se entiende el proceso por el cual las personas y/o grupos deciden reunirse de forma regular, pero no necesariamente continua, para atender demandas comunes. Se trata de un proceso fundado en la pluralidad que no tiene la pretensión de verdad única, sino que busca el consenso sobre las divergencias de modo que los resultados de las decisiones estén pautados según principios éticos (Alburquerque, 2004: 31).

El asociativismo puede ser comprendido como un proceso por el cual la sociedad civil asume espacios públicos y pretende, a partir de una noción de control democrático (asambleas, consensos sobre las divergencias), crear otro tipo de sociabilidad instituida en el discurso argumentativo de la solidaridad. Para Alburquerque (2004), el asociativismo proyecta un modelo de regulación alternativo en la medida que se fundamenta en el ejercicio de la ciudadanía, proponiendo modos plurales de actuación y creando un movimiento de interacción de los espacios económico, sociopolítico y cultural, en una perspectiva más amplia. De este modo, se muestra la manera en que un proceder colectivo diferenciado puede ser interesante para la “otra economía”, ya que, al basarse en la solidaridad, en la reciprocidad, en la confianza, precisa ser continuamente afirmado. En este proceso, la noción de verdad única es desplazada por una perspectiva que propone a los individuos y grupos emancipaciones provisorias que resultan de una responsabilidad social cuyo carácter no es el de la filantropía, sino el de la construcción de la justicia social.

Por su lado, Chanial y Laville (2009) profundizan aún más la idea del asociativismo contemplando la solidaridad como un principio de acción colectiva independiente, diferente de la acción instrumental y estratégica. De este modo, tiene

posibilidades de comprender la originalidad de lo que se expresa en las prácticas asociativas. La solidaridad se consigna a la libertad positiva de emprender prácticas cooperativas y, mediante la búsqueda de condiciones intersubjetivas de la integridad personal, superar la lógica de interés.

En este sentido, Melo Lisboa (2004) plantea que la solidaridad está presente en el tejido social, principalmente, en el tercer sector, de la empresa ciudadana y de la economía solidaria. La solidaridad aparta el plano subjetivo e interpersonal y se acrecienta políticamente, como una nueva racionalidad diferenciada de la razón cartesiana economicista moderna, interactuando y reestructurando el espacio público y el mercado, superando el dualismo social y rompiendo con la dicotomía banal entre igualdad y libertad. Sin embargo, por el momento, la solidaridad es un campo de disputa entre diversos actores, y la resultante puede estar asegurada apenas en el discurso y en las buenas intenciones, desembocando en una sociedad de libertad (para pocos), desigualdad (cada vez mayor) y en un gran simulacro de solidaridad (Melo Lisboa, 2004: 309 y 400).

Cabe aclarar que, siguiendo a Vázquez (2010), hay espacio para el interés particular en la práctica asociativa, el cual debe aparecer subordinado a la persecución del interés colectivo o general, así como a los comportamientos basados en los valores y principios antes mencionados, de lo contrario la asociación corre un serio riesgo de quebrarse.

3.1.4 Autogestión y Trabajo Autogestionado

Resulta relevante incorporar el concepto de autogestión en el marco del estudio de la Economía Social ya que se proclama como un modo de actuar colectivo, según el cual los principios de la acción social se constituyen en la experiencia concreta y

proviene del significado otorgado a las intenciones o las ideas que fundamentan el grupo; superan el acto de un contrato mutuo que establece obligaciones en pro de objetivos comunes.

De este modo, Albuquerque (2004) entiende a la autogestión como el conjunto de prácticas sociales que se caracteriza por la naturaleza democrática de la toma de decisiones que favorece la autonomía de un “colectivo”. Es un ejercicio de poder compartido que califica las relaciones sociales de cooperación entre personas y/o grupos, independientemente del tipo de estructuras organizativas o actividades, dado que expresan intencionalmente relaciones sociales más horizontales. Teniendo en cuenta los requerimientos con los que se encuentra la autogestión, ésta obtiene una connotación económica, ligada a la “necesidad gerencial capaz de salvar empresas de la quiebra y evitar el desempleo en masa” (Pires, 1999 en Albuquerque 2004:41).

Entonces, la autogestión en la “otra economía” se afirma como un modo de actuar colectivo, según el cual los principios de la acción social se forman en la experiencia concreta y provienen del significado dado a las intenciones o las ideas que fundamentan el grupo; van más allá de la celebración de un contrato mutuo que establece obligaciones en pro de objetivos comunes. (Albuquerque, 2004).

Para Daniel Mothé, la autogestión es un proyecto de organización democrática que favorece la democracia directa. Ésta constituye un sistema en el cual voluntariamente, sin recibir remuneración y sin recurrir a intermediarios, los ciudadanos debaten todas las cuestiones importantes en asambleas. La periodicidad de esas reuniones debe ser compatible con la disponibilidad de los agentes involucrados (Mothé, 2009: 42).

Por su parte, Lanki (2004: 3) entiende que la autogestión tiene como principio fundamental el ejercicio de la autonomía, en tanto capacidad de decisión de las

personas. Hablar de autogestión implica entender una propuesta de un paradigma que abarca desde una organización pequeña hasta un proyecto social. Para el autor, la autogestión económica en el marco de la economía social, implica, por un lado, una forma de organización interna de la actividad económica y, por otro, un modo de actuación o un modo de estar en el mercado y la sociedad. En este sentido, la capacidad de decisión se enmarca en tres ámbitos importantes: la participación en la propiedad, la participación en los beneficios y la participación en la gestión (Lanki, 2009: 5).

Por otro lado, y reconociendo la importancia del trabajo autogestionado en la construcción de la Economía Social es que se lo entiende como aquella práctica productiva, aquella actividad de producción de bienes y servicios desarrollada y dirigida por los trabajadores, siendo ellos mismos a la vez poseedores de los medios de producción y responsables colectivamente de todas las decisiones.

Autores como Andrés Ruggeri (2012) posicionan al trabajo autogestionado, en especial las empresas recuperadas, como parte de la lucha por el trabajo y la adopción de la autogestión como lógica de funcionamiento. Al mismo tiempo, es importante conocer y comenzar a pensar los desafíos y perspectivas de la economía social y solidaria a partir del estudio del trabajo autogestionado y qué lo une y lo diferencia con el cooperativismo y los emprendimientos de la llamada economía social y solidaria.

También Singer (2007) enfatiza que la práctica de la autogestión en una organización económica implica la propiedad del capital repartida entre todos los socios por igual y los mismos derechos de participar en las decisiones y en la elección de representantes y autoridades.

La etapa que se abre a partir de que se instaura la gestión colectiva de los trabajadores no está exenta de problemas. Hay cuestiones sin resolver desde lo legal, en la adopción de una forma de gestión desconocida y con funciones nuevas para la

mayoría de los trabajadores, a lo que suman la falta de capital de trabajo, trámites engorrosos, pérdida o ausencia de derechos laborales garantizados por el Estado. Sin embargo, todos esos problemas son parte de uno mayor: la ausencia de un modelo autogestionario que defina un camino claro hacia una empresa de trabajadores autogestionados, económicamente viable y que logre sobrevivir a la competencia del mercado capitalista (Ruggeri, Galeazzi y García. 2012: 10-29). Esta situación se condensa en la carencia de un modelo económico definido, que supere la improvisación y el aprendizaje por ensayo y error que la gran mayoría de las experiencias atraviesa. En especial cuando se trata de empresas formadas por trabajadores que preceden del empleo asalariado y para quienes las tareas de gestión siempre resultaron ajenas. Es importante remarcar que la inexistencia de este modelo no se debe a que los trabajadores sean ignorantes o les falte formación o capacitación, sino porque no existe tampoco una teoría de la autogestión en estos términos.

En este sentido, algunos de los problemas con los que suelen encontrarse los trabajadores autogestionados a la hora de desarrollar sus tareas pueden agruparse, según Ruggeri, A; Wertheimer, M; Galezzi, C; García, F (2012), en la falta de legislación adecuada que representa la dificultad de la conformación de una cooperativa de trabajo. En el caso de las Empresas Recuperadas por sus Trabajadores (ERT), permite la posibilidad de ser reconocidos como una continuidad laboral y productiva de la empresa fallida sin asumirse como continuación legal de la empresa quebrada y, por lo tanto, sin heredar –en la mayoría de los casos– las deudas dejadas por los empresarios. De acuerdo a la nueva ley de concursos y quiebras, formar la cooperativa es requisito para que los trabajadores puedan iniciar el proceso de reconocimiento de sus derechos y acreencias laborales y, si logran cumplir los pasos previstos, para su continuidad productiva. La cooperativa también permite poder operar en forma legal en el mercado

y ser beneficiarios de la eventual expropiación por parte del Estado de las instalaciones, maquinarias, etcétera.

La falta de una legislación que contemple las particularidades del trabajo autogestionado en general, y de las empresas recuperadas en particular, se observa a partir sus propias especificidades. Una de ellas es la propiedad. Es una discusión incluso entre los trabajadores y sus organizaciones qué tipo de propiedad tendría que utilizarse para las empresas autogestionadas, si propiedad social, estatal, de la cooperativa, mixta o cogestionada, etc. Sin embargo, el problema central es que para la legislación actual sólo existen dos tipos de propiedad: estatal o privada. La propiedad a nombre de una cooperativa opera en los hechos como una propiedad privada, tenga o no un fin social.

Otro de los problemas se vincula con el capital de trabajo ya que en toda empresa autogestionada, el capital inicial, llamado capital de trabajo, es el primer problema que debe resolverse para que sea posible su funcionamiento. En la empresa capitalista, el capital se forma a partir de la explotación del trabajo y es de esta fuente de donde salen los recursos para las inversiones que aparecen después como privativas del empresario. Pero en el caso de las empresas recuperadas, el capital se obtiene del trabajo, con el inconveniente de que este trabajo en un principio debe destinarse exclusivamente (o casi) a generar ese capital desaparecido o fugado y básico para que la empresa pueda volver a la producción.

Por otro lado, un problema que también deben afrontar los trabajadores autogestionados se vincula a la gestión. Todo sistema económico tiene su forma de organización, de gestión y hasta su maquinaria y tecnología adaptada y pensada para su lógica. En el capitalismo, estas formas no son las de la autogestión. Por lo tanto, es común, dado el contexto de formación de una ER, que los trabajadores no consigan hacer más que pequeños cambios en ese sistema. Esos cambios están generalmente

motivados y obligados por las carencias y el rudimentario estado de la planta, la ausencia de partes enteras de la línea de producción o fallas en la maquinaria. Porque si bien es lógico pensar que la producción bajo formas autogestionarias implique modificaciones en la organización del proceso de trabajo, hay un cambio importante que es obligatorio: suplir la ausencia de capataces y jefes.

La necesidad de superar esta situación empuja a los trabajadores a intentar llenar los puestos en el proceso productivo y en la gestión empresarial, lo que incluye algunas modificaciones en el proceso de trabajo. La primera es la reasignación de tareas y la multiplicación de funciones, mecanismo que permite que trabajadores que jamás se habían apartado de su puesto específico suplan la ausencia del personal que no resistió el conflicto, no acompañó la recuperación o logró conseguir otro empleo frente al cierre de la empresa. Generalmente, esto ocurre con los administrativos, vendedores y profesionales, por lo que obreros de planta deben asumir esas funciones en base a su sentido común.

Habiendo adoptado la casi totalidad de las ER la forma de cooperativa de trabajo, deben tener en cuenta la existencia de mecanismos normativos formales que regulan el funcionamiento de la cooperativa, específicamente en relación a la toma de decisiones, un tema esencial para cualquier proceso de autogestión. La cooperativa reconoce dos organismos básicos de gestión: el consejo de administración y la asamblea de socios. En las cooperativas tradicionales, el consejo de administración es quien lleva la gestión y las asambleas sólo se llaman en oportunidades extraordinarias: balances anuales y elección de autoridades. Todo lo demás es tarea del consejo, y la ley sólo obliga a la realización de una asamblea anual. Pero tanto o más importante que la frecuencia de las asambleas es qué tipo de decisiones se toman en ellas.

La relación entre los organismos regulares de la gestión cooperativa –consejo de administración y asamblea de socios adquiere formas particulares en las empresas recuperadas, más acorde con su origen en la lucha obrera por su fuente de trabajo que en la vocación cooperativista. Las huellas de este origen y de su extracción de clase aparecen claramente en la inversión de los roles entre el consejo y la asamblea que, si bien atraviesa por numerosas variantes y gradaciones, tiende a imponer el peso del cuerpo colectivo de democracia directa por sobre el representativo.

También afrontan problemas de Seguridad Social ya que se trata de una cuestión central a resolver por los trabajadores de la autogestión y donde más se demuestra las carencias de la legislación cooperativa y la ausencia de una normativa para el trabajador autogestionado. En el caso de las ER o de cualquier cooperativa de trabajo formada por trabajadores que antes se desempeñaron como asalariados, la pérdida de derechos laborales, especialmente en el área de la seguridad social (sobre todo aportes jubilatorios y obra social) es un problema que ninguna legislación contempla. Es decir, al considerar a los cooperativistas como autónomos (es decir, en el mismo plano que un cuentapropista, un comerciante o, incluso, un pequeño empresario) los despoja de derechos que los trabajadores tienen y han conseguido luchando durante décadas.

Por otro lado, la incorporación de trabajadores expone un problema al interior de la organización de los trabajadores autogestionados. Las cooperativas de trabajo sólo pueden emplear como trabajadores a sus propios socios con plenos derechos y obligaciones. Para que una ER conformada como cooperativa de trabajo pueda incorporar trabajadores (según una disposición del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social) debe integrarlos a prueba por un período de 6 meses y luego asociarlo o despedirlo. Esta situación ubica a la cooperativa en una disyuntiva, ya que la empresa autogestionada que decide incorporar trabajadores debe garantizar el

mantenimiento del nivel de actividad que le permita pagar sus salarios. Sin embargo, la incorporación de nuevos asociados, incluso en el caso de sustentabilidad económica, también genera temores. La cuestión de la capacidad de decisión de los nuevos trabajadores genera la incertidumbre acerca de cómo van a incidir estos últimos en posibles cambios en la gestión interna.

3.2. Sobre las organizaciones en las que se expresa este modo de trabajo: las cooperativas de trabajo y empresas recuperadas.

Los procesos de asociatividad entre trabajadores junto con la autogestión de sus prácticas dan lugar a la conformación de organizaciones económicas basadas en esta forma de trabajo. Aquí nos encontramos con las organizaciones del caso de estudio en cuestión: las cooperativas de trabajo y empresas recuperadas.

3.2.1 Cooperativismo

En el marco de la Revolución Industrial donde se expresa una reacción a las relaciones de explotación en la fábrica capitalista, gestándose así la empresa cooperativa. De este modo, y durante la primera mitad del siglo XIX y en toda Europa, muchos obreros se agruparon para trabajar, consumir y prestarse dinero por su cuenta, independientemente de su patrón o del banquero capitalista. Surgen así, las cooperativas de trabajo, consumo y crédito (García, Vía y Xirinacs, 2006: 107).

Los mismos autores plantean que el cooperativismo nace al mismo tiempo y en el mismo medio que las demás expresiones del movimiento obrero: el anarquismo, el socialismo y el sindicalismo. En el transcurso del siglo XIX y las primeras décadas del XX, el cooperativismo tomará influencias muy variadas aparte de los llamados socialistas utópicos (Saint-Simon, Cabet, Fourier y sobre todo Owen), y secundariamente del anarquismo (Proudhon) y el marxismo (Marx y Engels). También

lo influenciará el catolicismo más progresista, elaborando la doctrina social de la iglesia. Al mismo tiempo algunos pensadores liberales mostraron interés por el cooperativismo, como John Stuart Mill, para quien la asociación de trabajadores permite la superación del proletariado, o como León Walras, quien pensará a las asociaciones populares como una manifestación de la “libertad” económica del capitalismo. Por otro lado, otros autores Auguste Ott o Charles Gide, que dedicaron vida a la citada escuela solidaria. (García, Vía y Xirinacs, et al).

En términos generales, las cooperativas se constituyen como empresas gestionadas democráticamente por sus miembros, que son propietarios por igual del capital de la empresa, al mismo tiempo que productores o beneficiarios de los bienes y servicios que ésta genera. Hay al menos cinco tipos diferentes de cooperativas: de trabajo, de crédito, agrícolas, de servicios y de consumo (García, Vía y Xirinacs, 2006: 114). Todas ellas tienen en común que sus objetivos y su forma de funcionamiento giran alrededor de las personas socias, no del capital, tal como sucede en la compañía capitalista.

3.2.2. Cooperativas de trabajo

Los elementos que definen a las cooperativas de trabajo son la presencia de un principio de trabajo asociado, medios técnicos, y capital generado por diferentes actores. Se trata de un enlace económico asociativo que se vislumbra en:

- una empresa autónoma en la que sus asociados tienen poder de decisión,
- un capital social y un número de miembros variable,
- la condición de los asociados en tanto trabajadores que controlan con igualdad de derechos, directa o indirectamente, la organización y la gestión de la empresa,

- la asignación de los excedentes netos de la cooperativa a los asociados, en razón del trabajo prestado por los mismos,
- un interés al capital (en caso de que existiera) limitado, y
- la creación de un patrimonio común irrepartible.

La igualdad de derechos de los asociados, la relación de actividad, el reparto proporcional y la creación de un patrimonio común irrepartible son características específicas de cualquier organización cooperativa (Vienney, 1980 en Vuotto, Mirta 2006). La diferencia primordial está en la relación que existe entre el grupo de asociados y la empresa, ya que la actividad cooperativizada es el trabajo. Por ese motivo, los asociados son trabajadores.

La referencia a los rasgos propios de las cooperativas permite definir las como grupos de personas que constituyen una empresa para reunir los medios de ejercer en común su actividad profesional, combinarlos con sus propias fuerzas de trabajo en la unidad productiva que organizan al efecto y derivar sus productos o servicios en condiciones que les permiten “renovar” sus medios de producción al mismo tiempo que asegurar su “subsistencia” (Vienney, 1980 en Vuotto, Mirta 2006:110).

En esta entidad los miembros vinculan, en común, los diversos medios de producción con su propia fuerza de trabajo, en la unidad de producción que organizan a tal efecto y en tanto que trabajadores que forman parte de la combinación productiva, acceden al triple poder del empresario: acceso a los recursos, organización de la producción y distribución de los productos.

La cooperativa relaciona una asociación y una empresa cuya característica distintiva es la aprobación a un principio de no-dominación del capital que radica en dar

predominio a la gestión de servicio a sus miembros y/o a la comunidad, a la actividad sobre la rentabilidad y a los derechos del individuo sobre los derechos de la propiedad.

La adhesión a este principio se expresa en tres campos:

- El que vincula poder y capital: cada asociado cuenta con el mismo poder independientemente del capital que conserva,
- El de retribución del capital: es voluntario y está precisamente limitado por el estatuto de la empresa,
- El de afectación de los excedentes: conjuntamente de las limitaciones planteadas a la remuneración del capital, una parte de los excedentes creados está afectada a una reserva irrepartible, propiedad colectiva de la empresa y, a ese título, inalienable.

Una particularidad específica de la cooperativa de trabajo es su orientación no lucrativa y su desempeño económico formado por demandas de diferente naturaleza. La presencia de una organización de miembros implica, en este caso, demandas que poseen la misma importancia y por lo tanto forman una estructura de fines compleja (Bager citado por Michelsen, 1994). La organización de los miembros y los tres tipos de demandas tienen repercusiones en los ámbitos económicos y organizacionales de las cooperativas.

Al igual que las demás organizaciones económicas, una cooperativa pretende un objetivo de redistribución y tiende a destinar, bajo una forma u otra, su excedente en beneficio de una “categoría beneficiaria” (Gui, 1991). La cooperativa de trabajo puede ser considerada como un caso organizacional “de interés mutuo”, ya que en ella los trabajadores constituyen a la vez las categorías beneficiarias y dominantes: tienen el poder de decisión y pueden dirigir la organización en su propio interés. El interés

principal es variable y puede consistir en la seguridad en el empleo, la valorización de un oficio, la democratización de las relaciones laborales, etcétera.

En las últimas décadas en la Argentina, la expansión del cooperativismo de trabajo o de producción está relacionada directamente con las transformaciones que se han producido en el modelo de acumulación capitalista y en el mundo del trabajo. Según el último informe disponible en la página del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) argentino, que data ya del 2008, se contabilizaba 12.760 cooperativas registradas en el país y 4.166 mutuales.

Las cooperativas se concentraban en cuatro jurisdicciones que representaban el 71.4% del total: Buenos Aires (26.4% del total), CABA (14.5%), Córdoba (8.4), Santa Fe (6.9%) y Tucumán (6.3%). Para las mutuales, Buenos Aires (26.3% del total), CABA (15.9%), Córdoba (8.3%) y Tucumán (5.5%), representaban el 60% del total. Se pudo observar también un aumento considerado en el registro de cooperativas a partir de la década del 1990: mientras la cantidad de cooperativas reempadronadas (activas) era de 455 en los años 1980, pasó a ser 1.327 en los años 1990 y 6.938 entre 2001 y 2006 (Observatorio Social, Informe 44: 2015).

Específicamente respecto a las Cooperativas de Trabajo, según los datos del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), al 2008 existían 5.256 cooperativas de trabajo en todo el país. (INAES, 2008).

Hacia finales de la década de 1990, en el marco de un nuevo espiral ascendente de la lucha social, se originó un proceso de apropiación y resignificación de las prácticas cooperativistas y autogestionarias por parte de diversas organizaciones sociales. Distintos movimientos de trabajadores desocupados (MTD), movimientos campesinos, movimientos de sin techo y asambleas barriales, encontraron en las prácticas cooperativas un camino para resolver diversos problemas vinculados a la

situación de desempleo que atravesaban sus miembros. Cabe destacar aquí el fenómeno de recuperación de empresas quebradas o por cerrar por parte de sus propios trabajadores.

Siguiendo a García, Via y Xirinacs (2009) se pueden pensar algunas cuestiones, tales como aquellas oportunidades y amenazas con que se enfrentan las cooperativas de trabajo en el mundo actual, entendiendo por las primeras a los elementos de su entorno que pueden ayudar a lograr sus objetivos y por las segundas a los elementos que pueden impedir su consecución. Se comenzará por las oportunidades y dichos autores enumeran a cinco de ellas.

La primera oportunidad está relacionada con el auge del componente intelectual en la producción actual. Éste es más difícil de controlar por el empresario que la antigua fuerza bruta o actividad mecánica; de modo que hoy la productividad depende más de la propia voluntad del trabajador. En este sentido, la cooperativa de trabajo, en tanto que empresa propiedad de sus trabajadores, es un marco más idóneo para desarrollar el capital intelectual en comparación con la empresa convencional.

La segunda oportunidad está relacionada con la llegada de nuevos nichos de mercado y sectores de actividad conectados al ámbito de los servicios, en especial de los servicios personales, pero también de la protección ambiental y la gestión del conocimiento. El desarrollo de los servicios resulta más favorable para las cooperativas de trabajo, en su mayoría microempresas, debido a que es un sector que tiene un valor de entrada parcialmente inferior, o sea, necesita menor inversión inicial.

La tercera oportunidad procede del desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, que reducen los costos de almacenamiento y transmisión de información para la pequeña empresa y extienden unos mercados en

expansión, los del conocimiento, sustentados en la personalización de los productos y en los que las buenas ideas valen más que la abundancia de medios.

La cuarta alberga la externalización de muchas funciones de la empresa privada y de la Administración del Estado. Las administraciones públicas, presionadas por la crisis fiscal, la ineficacia burocrática y la ofensiva neoliberal, tienden a externalizar la gestión de los servicios públicos. A su vez, las grandes empresas también optan por reducir sus dimensiones y una de las maneras de llevarlo a cabo es quedándose sólo con el corazón del negocio mientras subcontratan las actividades restantes. Todos estos procesos estimulan la creación de cooperativas de trabajo que gestionen servicios de titularidad estatal o especializada en actividades que antes se realizaban en el seno mismo de las grandes empresas, si bien en ambos casos resulta muy fácil caer en relaciones de super explotación y dependencia.

Finalmente, la quinta oportunidad radica en el interés de algunos sectores jóvenes, los más dinámicos, por organizarse en cooperativas de trabajo como un vía para crear, dar vida a un trabajo estimulante. Este interés se vincula con la manifestación de nuevos movimientos sociales que comunican la necesidad de vivir de otra manera y de trabajar de otra manera.

En relación a las amenazas, los autores se refieren a tres. La primera es el clima ideológico adverso. Ellos plantean que la actual derechización social acarrea la extensión de valores individualistas y competitivos, que son contrarios a los que se precisan para trabajar en una cooperativa (García, Via y Xirinacs, 2009: 142). Esto afecta tanto la constitución de nuevas cooperativas como el comportamiento de las ya existentes, que tienden a funcionar igual que una empresa convencional.

La segunda amenaza reside en la desregulación económica mundial, disfrazada bajo el nombre de globalización, que conduce a la exacerbación de la competencia y al

dominio de las empresas transnacionales, convertidas en las rectoras de la política mundial (García, Via y Xirinacs, 2009: 142).

Finalmente, la tercera amenaza es generada debido al aumento de la velocidad con que se desarrollan los cambios, lo que impulsa a todas las empresas a modificar rápidamente sus hábitos y competencias. Sin embargo, mientras que la empresa convencional puede adecuarse fácilmente a las nuevas necesidades remodelando su plantilla (despidiendo a los trabajadores poseedores de competencias obsoletas y sustituyéndolos por otros que se ajustan al nuevo perfil requerido), las cooperativas no, y aunque pudieran, llevarlo a cabo disputaría con sus principios y valores. En consecuencia, tienen que partir de los socios existentes, de las habilidades y competencias de cada cual, y llevar a cabo un esfuerzo superior tanto de prospectiva como de formación que les procure a tiempo los nuevos conocimientos que el entorno en cada momento les exige.

Una vez descritas las oportunidades y amenazas que se presentan al cooperativismo de trabajo, es necesario las características propias de las cooperativas que favorecen la consecución de sus objetivos y las que, por el contrario, los perjudican. En cuanto a los puntos fuertes de la cooperativa de trabajo o factores potenciales de éxito, se citan la fuerte implicación de los socios en la empresa, que hace aumentar la productividad, la participación y la flexibilidad; la capacidad de cooperación; y la sensibilidad ecosocial. Con respecto a sus puntos débiles, o factores de riesgo, los autores consideran también tres: los recursos escasos, el déficit en gestión y el mimetismo respecto de la empresa convencional. (García, Via y Xirinacs, 2009: 145).

3.2.3. Empresas Recuperadas

Las denominadas empresas recuperadas representan un conjunto heterogéneo de procesos cuyo denominador común consiste en que los trabajadores de una empresa en

crisis, cualquiera sea el carácter de ésta, en la defensa de su fuente de trabajo, ponen o buscan poner a funcionar la unidad productiva, ejerciendo para ello parcial o totalmente la dirección de la misma. La dimensión central en las recuperaciones de las empresas es la conflictividad que se conforman y expresan en su desarrollo.

Autores como Rebón y Salgado (2008) comprenden la recuperación de empresas en función del carácter de clase, de las relaciones sociales que produce. A partir de Marx el concepto de clases sociales refiere a la constitución y articulación de relaciones sociales en un doble campo. Las relaciones en el campo de la producción de las cosas, “las relaciones de producción”, y las relaciones que producen y reproducen ese campo productivo, el campo del poder.

Los autores también utilizan el concepto de identidad social para entender el origen y efectos de la construcción del proceso de recuperación de empresas como fuerza social. Con ello enfatizan el carácter social de una personificación, el haz de relaciones sociales que expresa y su relación en términos de funcionalidad con el orden social en el cual se encuentra inmerso. En estos términos, sostienen que la conformación de las identidades sociales no puede comprenderse sin tener en cuenta el desarrollo de la confrontación entre las mismas. Se busca analizar la acción de los “recuperadores” a partir de los sistemas de relaciones que personifican en el ámbito del poder y la producción. Se trata de explorar las identidades socio-productivas involucradas en los trabajadores y el rol jugado por cada una.

En vinculación al estudio de las empresas recuperadas, una de las dimensiones abordadas por las distintas aproximaciones a la temática es el cambio que produce el conflicto y la autogestión de la producción en la “subjetividad” y, particularmente, en la “conciencia” de los trabajadores. En este sentido, se comparte que la conciencia no puede explicar de por sí el proceso y se comprende que tampoco puede entenderse al

mismo al margen de la conciencia de sus protagonistas: la forma de conciencia operante es la que permite potenciar u obstaculizar las acciones de los trabajadores en su avance sobre la dirección de la producción. “Conciencia de clase” es un concepto de profusa utilización en la temática de las empresas recuperadas; no obstante, rara vez se explicita su significado. Toda conciencia implica una acción de conocimiento de un campo específico de la realidad, el conocimiento de un objeto en particular. En tanto no se señale a qué campo de lo social se está refiriendo, la conceptualización “conciencia de clase” pierde relevancia.

Desde la perspectiva de Rebón y Salgado (2008), la conciencia de clase refiere al conocimiento de las confrontaciones sociales en la perspectiva de la lucha de clase. Por su lado, Julián Rebón define a la recuperación de empresas (RE) como la conceptualización con la que se ha denominado a un conjunto heterogéneo de procesos, en los cuales empresas en crisis son puestas a producir por sus trabajadores. Desde fines de la década de los noventa, y con particular intensidad a partir de 2001, miles de asalariados en todo el país se han hecho cargo de más de doscientas empresas en procesos de quiebra, cierre y/o importantes incumplimientos del contrato salarial con sus trabajadores (Rebón, 2006).

Los trabajadores poseen una serie de atributos que potencian su participación en la recuperación: ser asalariados en “blanco” y con antigüedad en la empresa, insertos en su mayoría en puestos de baja calificación y con niveles relativamente elevados de experiencia previa en organizaciones sociales y reclamos colectivos. La “recuperación” como determinación no nace espontáneamente de los trabajadores de cada empresa, sino de la articulación de estos con “otros”.

El consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado al interior de la unidad productiva no es lo dominante. Por otra parte, la función de dirección pasa de estar en

manos del capital a ser personificada por los trabajadores. Se registra un heterogéneo proceso de igualación tanto en la toma de decisiones como en el reparto de los ingresos de la empresa. Menores son los cambios en cuanto a otras condiciones de trabajo, tales como la división de tareas o las formas de asegurar el cumplimiento laboral. Asimismo, el objetivo de estas unidades productivas sigue siendo vender mercancías, no cuestionándose el carácter capitalista a nivel social.

Con relación a la incorporación de nuevos trabajadores se encuentra la tensión de su integración como socios de las cooperativas en condiciones de igualdad, con la idea de incorporarlos como asalariados o socios con menores derechos o retribuciones. Además, en el criterio de selección de los nuevos trabajadores predominan formas corporativas: los familiares de los socios y los ex trabajadores de las empresas son los sujetos preferidos. No obstante, en ocasiones se intenta trascender su carácter de emprendimiento privado articulándose con la comunidad en diversos proyectos como centros culturales y educativos, donaciones, entre otros.

En suma, la recuperación representa para este conjunto de asalariados estables “inestabilizados” una salida laboral relativamente sostenible, que les permite defender su identidad laboral, aunque para ello alteren su condición asalariada. A diferencia de otras formas asociativas y de trabajo autogestionario, la “recuperación” posee la ventaja de la mejor capacitación de sus trabajadores en las tareas requeridas y la mayor facilidad para funcionar al preexistir, al menos parcialmente, el obrero social, las redes de comercialización y los activos productivos de la empresa fallida.

Entre las principales restricciones externas se pueden mencionar los problemas de abastecimiento y financiamiento. Entre las internas, las condiciones tecnológicas heredadas de la empresa fallida y el desafío de la gestión por los trabajadores. (Secretaría de Desarrollo Económico GCBA: 2003). Entre estos últimos se destacan los

problemas de disciplina laboral y la falta de personal capacitado en áreas administrativo contable y ventas. Por su parte, Rebón (2007) habla de la Recuperación de Empresas como un proceso conflictivo cuyo inicio estará marcado por la decisión de los trabajadores de entablar la defensa de sus fuentes de trabajo. La protesta social y el proceso de autonomización proveerán a los trabajadores de otros aliados, como estudiantes y profesionales universitarios, asambleas vecinales y piqueteros. La lucha de los recuperadores por “trabajo digno”, uno de los valores más preciados en la sociedad argentina de la crisis, los convierte en acreedores de la solidaridad de muchos otros. Al enfrentar uno de los efectos centrales del proceso expropiatorio que asumía la crisis capitalista, recibirán la solidaridad de distintos movimientos que resistían el mismo fenómeno en otras dimensiones y localizaciones sociales. En este marco, las empresas recuperadas despliegan una serie de cambios e innovaciones que enumeramos a continuación.

Función de dirección y vigilancia:

En los modos principales e iniciales de la recuperación, según los autores, la función de dirección muestra tres componentes esenciales:

- a) Personificación del colectivo laboral: en la empresa perdida esta función estaba en manos del capital, a través de la recuperación pasa de estar personificada en los trabajadores.
- b) Carácter asambleario: en el proceso de toma de decisiones dentro de las cooperativas se destaca la centralidad que tiene la asamblea. Las formas reales que asume esta dinámica asamblearia entre las empresas son diversas en relación a su frecuencia, relevancia y niveles de participación. Pero más allá de estas diferencias, esta etapa inicial de recuperación de la empresa se caracteriza por una creciente

democratización de los espacios de toma de decisiones, frente a la autocracia del capital o a la burocracia de la empresa fallida (Rebón, 2006). Estos momentos iniciales, asociados estrechamente con el proceso de movilización que expresa la recuperación de la empresa, tienen un carácter más directo y participativo en la toma de decisiones. Esta etapa involucra activamente a los trabajadores en la construcción de la nueva empresa. Esto se observa con mayor fuerza en las empresas que transitaron situaciones de alta conflictividad social.

c) Gestión de cuadros: tanto en los momentos iniciales de la empresa como en su desenvolvimiento, cobra relevancia la gestión de cuadros como forma operante en la cual el colectivo laboral asume la función de dirección (Vieitez y Dal Ri: 2001). Así, en los momentos originarios se observa que, al mismo tiempo en que se desarrolla el proceso de igualación y democratización, se constituyen liderazgos y cuadros dirigenciales. Una vez establecidos estos cuadros, y en caso de que no se produzcan mecanismos de rotación, pueden conseguir una autonomía relativa y resultar en la construcción de desigualdades respecto del colectivo del cual emergen. Esta “dicotomía” entre “cuadros” y “colectivo” expresa una tensión estructural cuando se corresponde con la existencia de espacios u órganos diferenciados de toma de decisiones.

Por su parte, Bialowsky (2005) discute sobre el sentido tradicional del término gerencia con la finalidad de construir un concepto más próximo a la experiencia de las empresas recuperadas. En este sentido, el autor habla de dos planos en la gerencia: el proceso productivo y la gestión del trabajo. En ambos casos la intervención del colectivo es determinante.

Del mismo modo, el establecimiento de un sistema productivo requiere un determinado orden, previsibilidad, ajustes debajo de los cuales se desenvuelve la

cooperación social como motor del proceso productivo. En consecuencia, los sistemas de autogestión bajo formas cooperativas plantean un rediseño de los procesos productivos y de las articulaciones laborales al interior de las empresas. Se introducen una serie de elementos vinculados con: a) la participación; b) la disolución de las relaciones jerárquicas y las nuevas formas de cooperación; c) la disciplina, el control, la autonomía y el consenso en el proceso social de trabajo; y d) la rotación de tareas.

Bialowsky (2005) enuncia que recuperan las dimensiones ocultas de la gerencia tradicional y logran mayor plasticidad y creatividad a partir de la conformación del colectivo como antitaylorista. A la misma vez, los trabajadores soportan un proceso de alienación aunque con un desplazamiento de la enajenación debido a que el pasaje de la dependencia del empleador transita en estos casos al poder del cliente, del mercado, del poder judicial y político de los que va a depender en buena medida la expropiación y adquisición final de las empresas por parte de los trabajadores.

Al mismo tiempo, la nueva gerencia trabaja como antes en base a dos materialidades simultáneamente. Una materialidad representada en los recursos y otra materialidad expuesta a las relaciones sociales y sus intercambios simbólicos. El gerente crítico planea una revisión sobre estas materialidades y su trabajo consiste particularmente en potenciar (administrar) la segunda materialidad. De este modo, el gerente se proyecta como un co-trabajador por excelencia, consagrado a la distribución de las cosas pero especialmente a mantener la continuidad entre estas dos materialidades, disolviendo como parte de su trabajo las rupturas alienantes que produce la ajenidad de los planes de producción.

Criterios de retribución:

El proceso de autonomización conforma y expresa un heterogéneo proceso de igualación, nuevas relaciones de cooperación entre los trabajadores atenúan las asimetrías poniendo en crisis las jerarquías preexistentes. Esta igualación transpone distintas dimensiones, incluyendo el reparto de los ingresos de la empresa.

En tanto en sentido estricto no se trata de retribuir fuerza de trabajo asalariada, no se encuentra la forma salario sino un retiro a cuenta de utilidades. Este retiro tiende a variar y fluctuar según los ingresos que la empresa tenga. En la primera etapa de constitución tienden a ser bajos y variantes: la necesidad de capital de trabajo conduce a que los trabajadores sacrifiquen su ingreso inmediato para capitalizar la cooperativa. Al estabilizarse la empresa, los retiros tienden a equilibrarse.

División del trabajo:

Los cambios esenciales son la mayor flexibilidad y polivalencia. El abandono de parte de los cuadros gerenciales y, en menor medida, de los cuadros administrativos impulsa la necesidad de completar estos puestos de trabajo con trabajadores de otros sectores. Todavía gran parte del personal de las áreas de gerencia, administración y comercialización proviene de sectores de la producción. Otra causa que propulsa la elaboración de nuevas actividades es la ausencia de obreros de la producción que estaban en la empresa anterior y que fueron despedidos antes de la recuperación o que no se sumaron al conflicto, dejando de este modo al obrero colectivo incompleto. Así se impulsa la realización de nuevas actividades. Estos procesos implican una recalificación de una parte importante de los trabajadores.

Criterios de incorporación de nuevos trabajadores:

Respecto de los criterios de selección de nuevos trabajadores a incorporar en la cooperativa, en sus orígenes las empresas recuperadas utilizaban en forma general criterios tendientes a priorizar la incorporación de familiares de trabajadores de la empresa o a ex-trabajadores de la misma. La ampliación de la empresa involucra una solidaridad de los trabajadores con personas relacionadas a la unidad productiva, ya sea por haber trabajado allí o por pertenecer a las familias de los cooperativistas.

El tiempo máximo de permanencia estipulado legalmente para la incorporación definitiva de los nuevos trabajadores en las cooperativas de trabajo es de 6 meses.

Financiamiento

En la etapa inicial se utilizan distintas formas de financiamiento para lograr empezar a producir:

1. Solidaridad de otros actores (donaciones y préstamos solidarios).
2. Venta de stock preexistente y materiales en desuso de la empresa fallida.
3. Inversión de seguro de desempleo en la cooperativa.

Posteriormente, en la medida que el funcionamiento productivo se normaliza, la vía central es al autofinanciamiento productivo. También en su mayoría han recibido subsidios de instituciones estatales.

Carácter social

El universo que instrumentaliza la posesión de las unidades productivas describe a un conjunto de individuos asociados en cooperativas de trabajo. El vínculo entre estas cooperativas y las unidades productivas no representa de forma dominante una relación de propiedad sino de tenencia. Por otra parte, las unidades productivas no son usufructuadas por un conjunto social que trascienda a la unidad productiva sino por un

colectivo privado. Sin embargo, la forma jurídica “cooperativa de trabajo”, determinada legalmente para trabajadores que ponen en común su fuerza laboral con el objeto de llevar adelante una empresa, asigna límites a la posibilidad de que se transforme en una mera apropiación privada.

Por último, estas empresas asumen un carácter social híbrido. Analizadas desde la escala de la unidad productiva representan una forma social con una fuerte impronta igualitaria y democrática, en la cual trabajo y apropiación no se encuentran escindidos, donde la función de dirección es la personificación del trabajo y donde el consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado no es su elemento estructurante.

Con el desarrollo de la vida productiva de estas empresas empiezan a aparecer tensiones en este carácter social-mercantil. Las desigualdades emergentes acercan a la lógica social, otras lógicas configurando nuevos caracteres híbridos en algunas de ellas. Las desigualdades al interior de la cooperativa, pero sobre todo la emergencia del consumo de fuerza de trabajo asalariado, conduce a la aparición de formas social-capitalistas. Emerge una tensión entre la existencia de espacios de igualdad no organizados a su interior por el criterio de propiedad -la cooperativa- y la existencia de trabajadores que pasan a incorporarse como asalariados. En tanto este último proceso es incipiente, el carácter de propiedad social prima sobre el capitalista. De este modo, emerge en este conjunto de empresas tendencias a la hibridación donde algunas mantienen su carácter social-mercantil y en otras comienza a primar un carácter social-capitalista.

La sostenibilidad del proceso

En un contexto de crisis, un conjunto de trabajadores, sin haberlo deseado utópicamente, avanzan sobre la dirección de la producción con el objeto de reproducir

su identidad como trabajadores estables. Al hacerlo transforman su propia identidad social -dejando de ser asalariados- y la de los espacios productivos en los cuales se encuentran inmersos, llevando adelante una crítica práctica de la forma capitalista de producir. Diversos cambios con relación al período más agudo de la crisis deben ser reseñados para entender las dificultades que encuentra la reproducción ampliada del proceso. El fortalecimiento de la heteronomía clásica del ámbito fabril y la reversión del proceso de abandono capitalista de la producción por cambios en los niveles de rentabilidad contribuyen a que, ante situaciones de crisis, puedan aparecer nuevos capitalistas dispuestos a recuperar la empresa. Desde la perspectiva de la fuerza de trabajo, la mayor facilidad para obtener otro trabajo por parte de los asalariados, en especial los más calificados, así como el aumento de la posibilidad de cobrar indemnizaciones aminora la tensión social.

4 Condiciones para la exportación en emprendimientos de la Economía Social

En el presente apartado se intentará analizar la exportación en tanto estrategia de comercialización de la Economía Social. Además se analizará la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social.

De este modo, retomaremos lo que Polanyi (1975) entiende por el principio de intercambio para vincularlo con la comercialización. Este principio incorpora la noción de lo regulado en lo que hace al mercado, defendiendo la posición de los actores populares (redes de abastecimiento, comercialización conjunta, financiamiento solidario) y promoviendo el comercio justo. Al mismo tiempo, las estrategias de comercialización tienen que ver con la forma en que se construyen mercados solidarios para sus producciones, incidiendo en distintos niveles, local, regional, nacional e internacional. Esto se relaciona con las palabras de una socia de la CLB.

En el tema comercial la primera colocación de producto fueron un poco como de autogestión a partir de que uno tiene un poco de poder de gestión, de conocimiento, de vinculaciones, bueno...el mercado interno y propiamente en la provincia pasó por ahí, paso por la vinculación en la historia nuestra de ser una empresa recuperada y un MS donde uno tiene vínculos donde terminas en secretaría o ministerios del gobierno y como estamos muy involucrados en el tema político (...)

(Luisa, CLB)

Por lo tanto, resulta relevante mencionar aspectos descriptivos que sirvan para comprender la exportación en los términos en que aquí se la está entendiendo. Teniendo en cuenta lo dicho por Castello y Pacenza (1992), la exportación incluye los siguientes aspectos:

1. Características de los productos a exportar: Existen agentes que pueden exportar su producto sin tener que hacerle modificaciones con respecto al que comercializan en

el mercado interno. Sin embargo, en muchos de los casos ocurre que para poder ingresar a un mercado determinado se deben introducir cambios para adaptarlos a la demanda.

Si se trata de productos primarios habrá que ver cuál es la variedad demandada. En otros casos adquiere importancia el empaque requerido (a granel, caja, bandeja, etc.). En productos agroindustriales y agropecuarios tienen significación las normas fitosanitarias del país de destino. Por su parte, de acuerdo al producto de que se trate, también se deberán tener en cuenta una serie de aspectos como la presentación, las garantías, los servicios de post-venta, etcétera.

2. Calidad: Se deberá comparar la calidad del producto a exportar con respecto a los que se comercializan internacionalmente, a fin de determinar en qué segmento del mercado se encuentra. La calidad deberá ser requerida por los mercados externos y, por lo menos, deberá ser similar a la ofrecida por la competencia.

3. Precio: se debe comparar el precio del producto a exportar con el de similares, teniendo en cuenta la calidad y la presentación. Cabe aclarar que en algunas ocasiones el costo del flete es definitorio en cuanto a las posibilidades de realizar una operación comercial.

En otro orden, un aspecto de principal importancia a la hora de exportar se refiere a la información de los mercados. Tal es así que uno de los inconvenientes que tienen los grupos a exportar es conseguir información sobre algunos de los puntos mencionados precedentemente. Este problema se puede solucionar si se utilizan algunos mecanismos para obtener información que son poco costosos. Un ejemplo de esto puede resumirse en acercarse a Fundaciones dedicadas a trabajar en la temática de la exportación de cooperativas o pequeñas y medianas empresas, también el Estado Nacional y en particular la Fundación Exportar brinda servicios informativos.

Por otro lado, los gastos de exportación pueden dividirse en tres grandes grupos, según estén vinculados con la fabricación, la exportación en sí misma y la comercialización externa. Entre los primeros se encuentran la adaptación del producto a las características requeridas por el mercado, el etiquetado diferente, la presentación del producto (envase) y un embalaje adecuado para el transporte internacional. Una vez obtenido el costo de producción, se deben agregar costos de exportación y de comercialización que pueden ser calculados en porcentaje. En este sentido, los costos de exportación básicamente son los siguientes: los establecidos por el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), que se aplican sólo a determinados productos agropecuarios; los referidos al accionar del despachante de aduana; los gastos de puerto y los gastos bancarios. En los tres últimos casos la variación depende de la magnitud de la operación.

De esta manera, estamos en condiciones de decir que, en relación con los gastos y trámites de exportación, se debe tener en cuenta que cuando se elabora un producto destinado a la exportación, éste tiene un costo diferente del que tendría si estuviera destinado al mercado interno. El nuevo costo surge de la reducción de algunos gastos de índole impositiva, de un costo financiero distinto, de la percepción de reembolsos o reintegros y del aumento de otros gastos que están relacionados con el producto a exportar. Por tal motivo y de acuerdo al producto, el costo de exportación puede ser superior o inferior al del mercado interno.

Aparte de esto, en relación a los gastos de comercialización, debe considerarse la incidencia en el producto de los costos generados por las comunicaciones (teléfono, internet, fax, etc.), el envío de muestras comerciales de los productos, los viajes por parte de los productores interesados en exportar que implican reuniones comerciales y de promoción de los productos, etc. De la misma manera y respecto a los trámites

aduaneros y demás gestiones necesarias para la exportación, éstos suelen ser complejos y, en muchos casos, el despachante de aduana se desempeña como un agente de referencia y asesoramiento.

Consecuentemente, a la hora de pensar los beneficios y/o repercusiones favorables de esta estrategia comercial internacional, puede mencionarse la posibilidad de visibilizar a escala mundial la labor de los trabajadores de la Economía Social, desmitificando así que se trata de una economía de pobres para pobres. Uno de ellos puede ser comprendido en un contexto en donde las políticas de Economía Social emergidas en el continente latinoamericano deberían garantizar los medios, de manera transversal, para que los emprendimientos de la Economía Social se encuentren en posibilidades de sustentar sus acciones y trabajo. En el caso de la Argentina, medidas económicas como la sustitución de importaciones y políticas públicas para la Economía Social cooperaron para que ciertas entidades puedan incorporar la posibilidad y el desafío de exportar. El avance en esta tendencia genera un valor agregado en la entidad y se refleja en el desarrollo de sus capacidades de producción, de comercialización y de gestión a partir de las nuevas prácticas que se deben incorporar y desarrollar.

Otro de los aspectos se vincula al hecho de que realizar una operación comercial internacional requiere de cumplir ciertos requisitos a los cuales el emprendimiento autogestivo debe adaptarse en su producción, comercialización y gestión para lograr tal operación. Esto implica adaptar costos en sus productos y en la comercialización, preparar de manera especial la presentación de los mismos, adaptar la planta de producción de acuerdo a requerimientos aduaneros, decisiones colectivas entre los trabajadores de realizar la experiencia y de contemplar sus riesgos, entre otros.

Existen diferentes propuestas de promoción para grupos exportadores. En este sentido, en Argentina se desarrollan varios programas de apoyo a grupos exportadores,

pero tres son los que tienen mayor relevancia: el Programa de la Fundación Standard Bank junto a la Fundación Exportar: se inicia en el año 1998 por iniciativa de la Fundación Banco de Boston, quien propone a la Fundación Exportar desarrollar de manera conjunta el proyecto, con el objetivo de ayudar a que, empresas pequeñas y medianas, se unan en grupos o consorcios sectoriales a fin de mejorar sus posibilidades de ingresar con sus productos o servicios a los mercados internacionales.

Por otro parte, también existe un programa de la Secretaría para Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria de la Nación (SEPYME) tiene como objetivo general es brindar apoyo para la conformación, consolidación y desarrollo de grupos de empresas PyMES -constituidos formal o informalmente como consorcios- con la finalidad de iniciarse en la actividad exportadora, recuperar posiciones comerciales en los mercados externos o bien incrementar y/o diversificar sus colocaciones en otros países.

Por último, puede mencionarse el programa del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires que tiene como objetivo apoyar el proceso de internacionalización de la producción bonaerense de una manera articulada con otros organismos públicos y el sector privado. Aumentando la cantidad de empresas exportadoras y promoviendo la diversificación de mercados de destino de las que ya exportan⁵. Asimismo, existen

⁵ La Provincia de Buenos Aires cuenta con la Ley 11.354 de Promoción de las Exportaciones. Sus principales aportes se vinculan a la promoción de empresas (públicas, mixtas y privadas) para el Comercio Exterior, y también se impulsa la creación de consorcios y Cooperativas de Exportación con el objeto de incrementar la presencia exterior de los productos de la Provincia. Otro aporte de la ley está vinculado a brindar asistencia técnica, legal y financiera para los exportadores. Además, en el año 2007, BA Exporta estableció el Premio BA Exporta a la PyME Exportadora de la Provincia de Buenos Aires, que otorga hasta \$30.000 a la empresa ganadora en base a su mérito y desempeño exportador global, aplicables a acciones de promoción comercial o desarrollo competitivo. Este galardón contempla un premio especial para consorcios o grupos exportadores.

En esta línea, cabe destacar el apoyo a la asociatividad exportadora del gobierno provincial de Santa Fe. Sin embargo, el resto de los programas son de menor envergadura, generalmente provinciales o municipales, y manejan algunos de los instrumentos utilizados por las instituciones arriba señaladas.

formas asociativas privadas como el consorcio de exportación, un acuerdo de colaboración entre pequeñas y medianas empresas de tamaño homogéneo, que fabrican productos o prestan servicios similares o complementarios, o comparten el canal de comercialización internacional, que tiene como objetivo principal posibilitar que la unión de todas las capacidades permita realizar exportaciones beneficiosas para todos sus integrantes, conservando cada empresa total independencia para actuar en el mercado interno, y subordinando su actuación en los mercados externos. (Scévola, 2006: 8 en Esquivel y Gurzi, 2014). Esta unión de capacidades facilita la inserción internacional, debido a que se unen sinergias y se pueden reducir los riesgos y los costos de internacionalización, esto último debido a la oportunidad de distribuir entre los participantes los gastos de mantenimiento de un departamento de exportación, sueldos de personal de gestión e investigación de mercados, honorarios de consultores, gastos de documentación y administración en general. Al mismo tiempo, el consorcio puede brindar la fuerza, la organización y el personal necesarios para intentar penetrar en mercados más difíciles y competitivos. Por otra parte, los consorcios pueden contribuir al acceso a nuevos tipos de compradores básicamente a través de la adaptación o modificación de los productos y aumentando la calidad de los mismos; ampliando la capacidad o volumen de exportación, de manera que se puedan atender pedidos de mayor importancia o mediante la provisión de productos complementarios. Asimismo, las empresas participantes pueden conseguir en relativamente poco tiempo un conocimiento de las técnicas de comercio exterior que les demandaría años conseguir si exportasen en forma independiente.

También funciona desde el año 2002, la Asociación de Coordinadores de Grupos y Consorcios de Exportación de la República Argentina, que apoya y promueve la actividad. Algunos de los programas descriptos tienen alcance en territorios por fuera de la Provincia de Jujuy, lugar físico de trabajo de la CLB.

Esta modalidad presenta ventajas y dificultades. Desde la Fundación Exportar, el ingeniero Oscar Alexandro (2009) argumenta que los grupos que participan de algún consorcio de exportación consiguen un mayor poder de comercialización. Buscan potenciarse entre ellos a través de diferentes mecanismos, accediendo de esta manera al mercado internacional con importantes productos y/o servicios exportables. Siguiendo a Alexandro, esta modalidad de exportación disminuye el riesgo de la inexperiencia, es decir, no solamente el riesgo económico sino el riesgo de decisión.

Otra alternativa es la participación contractual en un agrupamiento de colaboración empresarial; opción diferente a la del consorcio de exportación. Rezzonico (1989) explica que las cooperativas constituidas en conformidad con las disposiciones de la Ley 20.337, pueden dirigir su actividad a cualquier área o sector de la economía con el fin “de procurarse los asociados un servicio a sí mismos” (artículo 2° de la ley citada). De esta manera, las cooperativas suelen unirse entre sí para alcanzar de manera más completa su objeto social. El hecho de que esa unión no genere una pérdida de individualidad hace a la realización de una experiencia federativa de trabajo.

Las cooperativas pueden agruparse entre sí utilizando otras figuras jurídicas tales como “agrupaciones de colaboración empresarial” y “consorcios de exportación”. Las primeras fueron introducidas en el régimen legal societario argentino por la Ley 22.903. La agrupación como tal no puede perseguir fines de lucro, debiendo recaer las ventajas económicas generadas por su actividad directamente en el patrimonio de las cooperativas agrupadas o consorciadas.

5 Síntesis de conceptos fundamentales explorados como marco teórico

En el presente capítulo, se han desarrollado los conceptos fundamentales que se han considerado relevantes para la construcción del marco de análisis. En un primero momento se presentó el concepto de Movimientos Sociales (MS) propuesto por el sociólogo Santos (1998) y también por Michael Hardt y Raúl Zibechi (2013). Por otro lado, se caracterizó al Movimiento Territorial de Liberación (MTL) como Nuevo Movimiento Social (NMS), para lo cual también se recuperaron los aportes elaborados por Santos (1998).

En la segunda sección de este apartado se caracterizó la Economía Social y Solidaria (ESyS) en América Latina. De este modo se buscó identificar la perspectiva conceptual como así también se expresó la posición tomada aquí al respecto. Se hizo un recorrido por la definición formal de la economía, la definición sustantiva de la economía, los modos de institucionalizar lo económico. También se identificó la defición sustantiva de la economía. Se tuvieron en cuenta distintas corrientes del pensamiento económico alternativo para considerar a la Economía Social y Solidaria como vía hacia otra economía. Por último se habló de la Economía Social y Solidaria en vinculación con los Movimientos Sociales. Asimismo, se observó que la ESyS implica una crítica a la economía y a la sociedad capitalista actuales. En este sentido, en Argentina, en América Latina y en el mundo se la puede considerar como una propuesta en construcción, dispuesta a reiteradas exploraciones y reformas.

En la tercera sección de este capítulo se revisaron los conceptos relacionados a las formas asociativas y al trabajo autogestionado, sus agentes y organizaciones. Se

partió de las conceptualizaciones de autores pertenecientes al campo de la Economía Social y Solidaria (ESyS). Se presentaron algunas organizaciones en las que se expresa este modo de trabajo: las cooperativas de trabajo y empresas recuperadas y en ciertas ocasiones se plantearon aportes propios que permitieron desarrollar cuestiones importantes en el marco del presente estudio.

En la cuarta y última sección se expusieron las condiciones para la exportación en emprendimientos de la Economía Social. Aquí se partió del estudio de la exportación en tanto estrategia de comercialización de la Economía Social. Además, se expuso la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social.

Capítulo III. Resultados.

3. Análisis de las capacidades del Trabajo Asociativo y autogestionado en el marco de las Cooperativas de Trabajo y Empresas Recuperadas. El caso de la CLB Ltda.

En este capítulo se presentarán los resultados de la presente tesis, teniendo en cuenta en particular el caso que se aborda, la Cooperativa La Brava (CLB). Se buscará describir la importancia de la CLB en tanto expresión de los Nuevos Movimientos Sociales, así como también sus capacidades productivas, comerciales y de gestión y la incidencia de éstas en su capacidad exportadora. En términos más generales, se espera aportar al debate sobre la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social en la Argentina, tomando el caso particular de esta cooperativa y abordando la cuestión de la exportación desde la mirada de la Economía Social. El análisis presentado en este capítulo será sustentado con experiencias y relatos de los socios de la CLB tomados en los trabajos de campo.

3.1 La Cooperativa de Trabajo en el marco de un Movimiento Social. El caso de la CLB como entidad miembro del MTL y expresión de los Nuevos Movimientos Sociales.

En el presente apartado se intentará vincular las principales dimensiones que asumen los movimientos sociales en América Latina con las acciones concretas de la CLB para ahondar en la concepción de ésta como expresión de los Nuevos Movimientos Sociales. En este sentido, retomaremos el conjunto de dimensiones que Svampa (2009) asigna a los nuevos movimientos sociales, por encima de sus diferencias nacionales y sectoriales para abordar el caso de la CLB.

Según la autora, una de las características de los movimientos sociales latinoamericanos es el desarrollo de formas de democracia directa a partir de la acción colectiva no institucional como contrapunto de la política institucional cada vez más autorreferencial y ligada a una democracia de tipo delegativo y decisionista. La asamblea, en sus diferentes niveles y expresiones, recrea y potencia antiguas y nuevas formas de sociabilidad y resistencia, al tiempo que va diseñando un nuevo paradigma de la política concebido “desde abajo”. En palabras de un socio de la CLB:

[...] nosotros no tenemos la formalidad de asamblea semanal digamos, de reunión. Estamos todo el día. En este momento la vorágine que tomó todo esto hace que constantemente estemos consultándonos [...] tomando decisiones.

(Pedro, CLB)

Asimismo, otra socia de la CLB plantea:

[...] hacemos generalmente plenario sin esperar a que llegue la época de la asamblea ni nada por el estilo, hacemos una ampliada le llamamos nosotros. Cuando hay que tomar una decisión, un desafío de cumplir, [...]

(Luisa, CLB)

Según se desprende de estas citas, habría dos momentos decisorios. Uno más cotidiano, que comenta Pedro, y que se podría conectar con el carácter cercano de los socios que permite que hasta las decisiones cotidianas tengan una mayor legitimidad por la posibilidad de someterlas a consulta en ese “Estamos todo el día”. El otro momento sería el que comenta Luisa, el de las asambleas ampliadas que se convocan para decisiones al parecer más importantes, a las que se recurre mucho más seguido de lo institucionalmente reglado. Esto permite afirmar que la CLB es una entidad con poder de decisión asambleario y autónomo, donde todas las voces y necesidades de los socios son consideradas.

Estas formas de organización presentan un contraste con el tipo de relación más tradicional que se ve reflejada, en palabras de Zibechi (2013), en organizaciones estado-

céntricas, apoyadas en el centralismo, la división entre dirigentes y dirigidos. Frente al objetivo de la acción social más tradicional, vinculado a lograr el acceso al Estado para modificar las relaciones de propiedad, gran parte de los movimientos latinoamericanos, entre los que se incluiría la CLB, oponen un proceso de territorialización. En él, se produce su consolidación en espacios físicos recuperados o conquistados a través de extensas luchas, donde la toma de decisiones adquiere un carácter horizontal atento a las necesidades y capacidades de sus habitantes y asentado en acuerdos de acción conjuntos. Así, el territorio se convierte en un espacio de pertenencia y referencia.

(...) recuperamos un lugar donde varios de nosotros trabajábamos antes.

(Pedro, CLB)

La recuperación del trabajo por parte de los mismos socios llevó a que se afianzaran en un mismo territorio donde se conocen y reconocen desde su historia, capacidades, recursos y luchas.

En suma, los movimientos sociales se caracterizan por ser articuladores que acentúan su acción en la generación de una nueva construcción social y cultural. Además, buscan incentivar una innovación social íntimamente asociada con la institucional. Esto significa que se trata de movimientos comprometidos con la búsqueda de una nueva institucionalidad de la democracia inmersa en una constante lucha por su conformación.

Otra característica en común de los movimientos sociales latinoamericanos, según Zibechi (2003), es que buscan la autonomía, tanto de los estados como de los partidos políticos, asentada sobre la capacidad de los movimientos para garantizar la subsistencia de sus seguidores.

Este punto está en relación con lo expresado por una de las socias de la CLB:

[...] somos cooperativistas pero no queremos vivir toda la vida del Estado ni que el Estado nos esté bancando. Queremos vivir de nuestro trabajo y hacer nuestro trabajo en este sistema significa hacer las cuentas de manera tal que vos puedas tener una rentabilidad que te permita que sea sustentable el proyecto.

(Luisa, CLB)

En este sentido, los socios de la CLB manifiestan la posibilidad de valerse por sí mismos, de manera autónoma. Sin embargo, existen tensiones en relación con la recepción de ayuda por parte del Estado. Esto se desprende de los dichos de Luisa: “no queremos vivir toda la vida del Estado....”. En esta expresión subyace que en algún momento sentían o sienten que el Estado los ha sostenido y ven en eso un sentido negativo. Por ello puede considerarse a la CLB como una institución de la economía social y solidaria que instituye algunas prácticas vinculadas al Estado y otras que se desarrollan de manera independiente.

Así, la incorporación de los movimientos sociales en la economía social y solidaria constituye una alternativa novedosa en un espacio en el que también forman parte otro tipo de instituciones como las cooperativas de trabajo, empresas recuperadas, entre otras.

Esto lo expresa un socio de la CLB:

El objetivo nuestro con la cooperativa y el movimiento, nosotros somos un movimiento que lo hicimos porque estábamos desocupados y demás, pero nosotros somos militantes políticos y nosotros tenemos un proyecto de vida ¿y que queremos hacer con eso? El objetivo del MTL era recuperar la cultura del trabajo (...)

(Pedro, CLB)

En esas palabras, Pedro expresa cómo los socios de la cooperativa manifiestan su identidad como cooperativistas. No son sólo trabajadores miembros de la Economía Social y Solidaria sino que se identifican como militantes políticos.

La convivencia de movimientos sociales, de empresas recuperadas y cooperativas de trabajo en la Economía Social y Solidaria puede servir de guía para alcanzar grados de institucionalidad y producción, para fortalecer nuevos emprendimientos, para hacer crecer un espacio donde se pueda pensar en una economía distinta.

Para los movimientos, la conformación de cooperativas puede tener un carácter instrumental, que les facilita la acreditación como sujetos jurídicos y la obtención de una habilitación legal para realizar actividades económicas. En términos económicos, la elección de esta forma supone gastos difíciles de afrontar por grupos situados en un nivel de actividad de pura subsistencia para sus miembros. En términos institucionales, la conformación de un sujeto jurídico supone un recorte sobre los miembros del movimiento y una adaptación a una forma organizativa con reglas diferentes a las que prevalecen en él.

Continuando con las dimensiones de los movimientos sociales latinoamericanos, la siguiente a considerar es la importancia que le asignan a la revalorización de la cultura y la afirmación de la identidad de sus pueblos y sectores sociales, luchando por construir otro mundo desde el lugar que ocupan, sin perder los rasgos particulares. En este sentido, las relaciones económicas de la CLB incrementan el nivel de participación en la administración comparadas con aquellos emprendimientos de carácter puramente privado, cuestión que lleva a parte de la población no sólo a ejecutar materialmente las labores productivas, sino a hacerlo también de manera intelectual. De este modo, los trabajadores además de ser obreros mineros, también otorgan su participación en beneficio de una planificación más integral de los trabajos donde estén afectadas las áreas industrial y administrativa.

Las relaciones de producción ligadas al cooperativismo crean una nueva realidad social basada en la solidaridad y cooperación. Consecuentemente, mejorar las condiciones de vida y de trabajo puede provocar en cada trabajador una nueva manera de ver la realidad socioeconómica, reflejada también en sus familias, barrios y comunidades de pertenencia.

Los socios de la CLB otorgan sentido a su relación con el trabajo a partir de su reconocimiento como militantes políticos, logrando así un registro colectivo de su actividad laboral. En este sentido, el proceso de subjetivación se despliega a partir de la socialización, entendida como un vínculo constante y diverso (Veronese, 2007). Así, los cooperativistas construyen su proyecto de vida no centrándose en la obtención de ganancias lucrativas como integrantes de una unidad productiva, sino contemplando la acción transformadora de militar políticamente en un movimiento que implica compromiso y lucha:

*El objetivo del MTL era recuperar la cultura del trabajo, entonces con que lo hacíamos ¿con los planes? Pintando cordones, no lo hacíamos con eso, teníamos que buscarnos algún proyecto productivo que realmente sea sustentable y que dependa de nosotros mismos para poder demostrar que nosotros desde el trabajo podemos administrarlo, podemos vivir de eso y podemos ir mejorando la situación del lugar donde vivimos, ese es el objetivo por el cual la cooperativa también funciona. (...)
(...) una cooperativa no en un fin en sí mismo, sino en el involucramiento en otras instancias que tienen que ver con la sociedad o con el territorio en el que vos desarrollas tu tarea.*

(Pedro, CLB)

Esta cita justamente trata de la dimensión económica (“Algún proyecto productivo que realmente sea sustentable...”) y se encuentra en vinculación directa con la militancia política ya que justamente ellos enfatizan el hecho de querer desarrollar un proyecto que funcione económicamente. Es decir, la reflexión contempla, por un lado, la mirada acerca de los socios como trabajadores de un proyecto que busca ser económicamente viable y sustentable y, por otro, el foco en la militancia política. En

este sentido, se evidencia el carácter tensionante de las relaciones sociales ya que deja espacios vacíos para que los mismos actores sociales busquen oportunidades para plantear sus necesidades; y en particular, los socios de la CLB e integrantes del MTL encontraron en ambas organizaciones un lugar de inclusión y pertenencia política y económica.

En relato de un socio de la CLB:

Se han sumado compañeros con una subjetividad diferente a la que puede suceder en una empresa que cerró pero que pudieron quedarse con las maquinarias, con el producto y tratan de defenderlo. Y hay una cuestión. Si el emprendimiento, se toma en una etapa donde no se terminó de desarmar y sigue esa continuidad, es muy posible que puedan mantener su fuente de trabajo casi con similitud como lo tenían antes trabajando para la patronal. Entonces ahí no hay grandes variaciones en el concepto subjetivo de cada compañero que se asocia a esa cooperativa, porque en definitiva lo que interesa es mantener el sueldo y nada más. Nosotros en el movimiento ya vivimos eso y cuando vos peleaste por el sueldo y nada más después te terminaron rajando y te quedaste otra vez sin laburo. Nosotros tenemos incorporados en la cooperativa tercera generación de desocupados, o sea que había que recrear otra vez la cuestión del trabajo y el trabajo en mano propia.

(Pedro, CLB)

Como vemos, Pedro vincula la subjetividad de los trabajadores de la CLB con el reconocimiento colectivo de la actividad laboral a partir de ser parte también de un movimiento político y social. Trabajadores que pudieron recuperar su trabajo y las maquinarias y se auto gestionaron hasta lograr una autonomía. Esta conquista de la autonomía como condición de trabajo fue otra repercusión de la autogestión de la CLB ampliamente mencionada por los cooperativistas.

Otro rasgo común de los movimientos sociales latinoamericanos es el nuevo papel de las mujeres. Varias mujeres indígenas se desempeñan como diputadas, comandantes y dirigentes sociales y políticas, mujeres campesinas y piqueteras ocupan lugares destacados en sus organizaciones. Esto se imbrica con una cuestión más profunda vinculada a las nuevas relaciones que se establecen entre los géneros en las

organizaciones sociales y territoriales que emergieron de la reestructuración de las últimas décadas. Allí surge una nueva familia y formas novedosas de reproducción estrechamente ligadas, en las que las mujeres representan el vínculo principal de continuidad y unidad:

Todo lo que tiene que ver con lo operativo, para poner en práctica las políticas que deciden tanto en lo industrial como en lo financiero pasan por la administración que está a cargo de Ana.

(Luisa, CLB)

Ana no está dentro del consejo de administración pero juega un papel en la administración muy importante digamos. En las compras, en las ventas, en la liquidación, en el retorno de los compañeros, en la logística, en todo lo que tiene que ver con la administración. Así que hay decisiones que también pasan por ella por más que ella no esté en el consejo de administración.

(Luisa, CLB)

Luisa es una referente de la CLB y el MTL y es quien impulsa la lucha por la reivindicación de los derechos de todos los trabajadores autogestionados bajo la figura de la Cooperativa de Trabajo. Hace más de diez años que viene desempeñando el rol de líder territorial en Jujuy, y junto a Ana y otras mujeres militantes del MTL trabajan y mantienen lugares de decisión e importancia legitimadas por sus compañeros, funcionarios, empresarios.

Otro rasgo que comparten radica en la preocupación por la organización del trabajo y la relación con la naturaleza. Los activistas tienden a vislumbrar la tierra, las fábricas y los asentamientos como espacios en los que producir sin patrones ni capataces, donde promover relaciones igualitarias y horizontales con escasa división del trabajo, apoyadas entonces en nuevas relaciones técnicas de producción que no generen alienación ni sean depredadoras del medio ambiente.

En este sentido, las formas de organización de los actuales movimientos sociales tienden a reproducir la vida cotidiana, familiar y comunitaria, asumiendo frecuentemente la forma de redes de auto-organización territorial.

Desde fines de los 80, el territorio se ha venido asentando, primero, como lugar de disputa, a partir de la implementación de las nuevas políticas sociales, de carácter focalizado, diseñadas desde el poder con vistas al control y la contención de la pobreza; en un segundo lugar, y más recientemente, a partir de las nuevas modalidades que adopta la lógica del capital en los espacios considerados estratégicos en términos de recursos naturales. Las nuevas territorialidades son el rasgo diferenciador más importante de los movimientos sociales latinoamericanos. Los actuales movimientos están promoviendo un nuevo patrón de organización del espacio geográfico, donde surgen nuevas prácticas y relaciones sociales. Así el territorio deviene en el espacio en que se construye colectivamente una nueva organización social, donde los nuevos sujetos se instituyen, instituyendo su espacio, apropiándose material y simbólicamente.

En la siguiente cita de un socio de la CLB se expresa la cuestión a la que se enfrentan los nuevos movimientos sociales dedicados a la construcción de nuevas relaciones sociales en donde la política territorial se vincula de manera directa con el desarrollo productivo enmarcado en un trabajo cooperativo.

El objetivo nuestro con la cooperativa y el movimiento, nosotros somos un movimiento que lo hicimos porque estábamos desocupados y demás, pero nosotros somos militantes políticos y nosotros tenemos un proyecto de vida.

(Pedro, CLB)

3.2 Capacidades productivas, comerciales y de gestión de la CLB Ltda.

En los últimos años se han venido gestando diferentes transformaciones en el mercado de trabajo en la región latinoamericana. Siguiendo lo presentado por Camilletti *et al.* (2005), quienes a su vez toman lo dicho por Hourtart (1995), el proceso productivo se vio afectado por la conjunción de nuevas tecnologías y cambios en la organización del trabajo, situación que tuvo un fuerte impacto en el mercado laboral. En

el mismo orden y tomando la definición de globalización propuesta por el economista y Premio Nobel estadounidense Joseph Stiglitz (2002) –quien la entiende como un fenómeno económico, político y social-, los autores plantean que ésta ha estado acompañada por la implementación de políticas monetarias, fiscales y sociales incompatibles con el mantenimiento y/o creación de empleo. Se trata de un proceso donde el capital se globaliza, se concentra y excluye a una gran parte de la población del mercado de trabajo. Las nuevas condiciones de la economía globalizada traen como consecuencia una escasa capacidad de generar nuevos empleos, a lo cual se suman los procesos de privatización llevados a cabo por decisiones políticas y económicas marcadas por la supremacía de las empresas por sobre el Estado.

A partir de los 90, la rápida expansión y radicalización de las dinámicas capitalistas provocó una situación de crisis del sistema. En este contexto de crisis global, han emergido con fuerza a la consideración pública, académica y política una diversidad de experiencias potencialmente alternativas al capitalismo, prácticas colectivas y movimientos ciudadanos y sociales que favorecen otra forma de relación entre los sujetos económicos, sostenida en otros criterios y valores, como la solidaridad, el apoyo mutuo, la equidad, la cooperación o la sustentabilidad, entre otros.

Para esa época, en Argentina impactaron las caídas en la tasa de crecimiento, situación que generó un aumento significativo de la desocupación abierta y del subempleo. En este sentido y de modo general, se puede pensar que la manera de dar respuesta a esta crisis desde las políticas públicas es contar con políticas sociales activas y eficientes que puedan realmente promover la equidad, el bienestar y la seguridad. Y de modo particular, una de las formas que los trabajadores pueden encontrar para dar respuesta a esta situación es la organización a través del trabajo asociado y autogestivo, específicamente a través de la generación de Cooperativas de Trabajo.

Según la legislación argentina, una cooperativa de trabajo es la que organiza y presta a sus asociados el servicio de darles ocupación o la ocasión del trabajo. Tiene por objeto asumir por su propia cuenta, valiéndose del trabajo personal de sus asociados, las actividades necesarias para la producción de determinados bienes o servicios, cambiando de la relación de dependencia a la asociativa (Moirano, 1995).

De esta manera, las cooperativas de trabajo, entendidas aquí como formas autogestivas de organización y control de la producción y de la actividad laboral, tienen como principios fundamentales la democracia, la autonomía, la solidaridad y la igualdad social, a pesar que también se suelen utilizar como cubierta de mecanismos de explotación y precarización laboral.

Las cooperativas aparecen como una de las alternativas más viables para responder al desafío de generar empleo, pero para ello deben ser competitivas y eficientes, y lograr una efectiva inserción en el mercado. También deben responder a diversas problemáticas de organización, capacitación y gestión, lo cual requiere elaborar estrategias y contar con herramientas específicas y orientadas hacia el crecimiento institucional.

A partir de lo anterior, aquí se entiende que las *capacidades de producción* de una cooperativa de trabajo (el primer tipo de capacidades que se analizarán aquí) tienen que ver con las maquinarias, herramientas e insumos y la instalación edilicia, así como también con el saber de los trabajadores para manejar las maquinarias y realizar el trabajo específico que cada uno debe desempeñar en la cooperativa. Así se expresa en las siguientes citas:

E: ¿de acuerdo a las maquinarias que ustedes tenían y a lo capacitados que ustedes están como trabajadores, estuvieron y están en condiciones de exportar?

A: Sí, sí, estamos en condiciones de exportar estamos en condiciones de mejorar más la calidad de las briquetas o de carbón lo que fuere para poder exportar.

(Alejandro, CLB)

Y en cuanto a la maquinaria tenemos, bueno, contamos con una, dos briqueteras, que hace poco compramos una y la primera que estaba, mientras tanto tenemos otros ciclones que también son eh, que procesan borato que también tenemos que (no se entiende) maquinaria, también tenemos una empaquetadora que también nos sirve, contamos con una máquina con un (no se entiende) que la tenemos, son herramientas fundamentales para trabajar nuestro, a diario. Después, bueno la máquina, la mejor que tenemos es la Mig para soldar y el plasma.

(Alejandro, CLB)

En este sentido, la forma de organización del trabajo de la cooperativa, se caracteriza principalmente por reuniones en asamblea donde se debate sobre las capacidades de producción, las líneas de acción y forma de trabajo a realizar, las responsabilidades a cubrir por cada uno de los trabajadores, etc.

En el caso de la CLB y en función de lo recabado en las entrevistas realizadas, algunos socios de la cooperativa expresaron, en relación a la organización del trabajo, que presentan la estructura convencional de cooperativa. Sin embargo, no presentan la formalidad de la asamblea semanal y destacan la particularidad de la toma de decisiones en plenario, donde hay representantes del sector de producción, comercial y de gestión. Al mismo tiempo, y en vinculación con uno de los componentes de la propuesta de Economía Social que propone Coraggio (2009:147), el cual habla de promover formas democráticas de gestión de los colectivos de producción y de lo público, los socios de la CLB mencionan tomar decisiones en lo cotidiano y sobre la marcha, independientemente de aquellos acuerdos que se logran en el plenario. Esto se refleja en el siguiente relato:

(...) nosotros no tenemos la formalidad de asamblea semanal digamos, de reunión. Estamos todo el día. En este momento la vorágine que tomó todo esto hace que constantemente estemos consultándonos ¿no? tomando decisiones. (...) lo que sí hacemos generalmente es plenario sin esperar a que llegue la época de la asamblea ni nada por el estilo, es hacer una ampliada le llamamos nosotros ¿no? Cuando hay que tomar una decisión, un desafío de cumplir. (...) toda la gente que trabaja en la administración, los compañeros de la comisión, del consejo de la administración y todos los compañeros que están involucrados en la producción, en el armado, en el packaging, en todo, un poco hacemos todo de todo, nos reunimos y empezamos a fijar pautas para definir si vamos a llegar o no vamos a llegar, de qué manera vamos a llegar. O sea, eso se define y se discute concretamente en un plenario.

(Luisa, CLB)

Asimismo, la organización de la producción en relación a la distribución de roles laborales es un componente de mayor importancia; además se tiene en cuenta el componente asociativo ejercido por este grupo de trabajo. En este sentido, y siguiendo a Albuquerque (2004:31) se trata de un grupo de trabajadores que deciden reunirse de forma regular, pero no necesariamente continua, para atender demandas comunes. Además, siguiendo los relatos de los socios, buscan el consenso sobre las divergencias, tal como se observa en el testimonio de este socio:

(...) estamos repartidos por responsabilidades, cada uno tenemos responsabilidades y repartimos las tareas diarias que tenemos que hacer. Hay un encargado de turno que lo elegimos todo el grupo, o sea, quién va a ser, o mejor comportamiento que está en ese turno. En este caso ellos mismos, cuando un compañero se van de licencia ellos, el turno va a decir quién va ser su reemplazante del encargado y queda el que le deja el compañero. Cada uno tiene su encargado y cada uno tiene su suplente de encargado. Además tenemos un reglamento interno donde cual si nos reunimos cada quince días, cada mes, rige una serie de requisitos, de castigo o cuando uno falta sin aviso o falta por faltar tiene su suspensión, también cumple un rol, o si llega tarde bueno, directamente andá a descansar, vení mañana si tenés ganas de laburar...

(Alejandro, CLB)

Del mismo modo, se puede observar la manera en que el sector de producción de la CLB se organiza y comunica las necesidades que presentan en relación a la incorporación de nuevas maquinarias. Esto se expresa en la siguiente cita:

(...) los compañeros dicen necesitamos la zorra, sí o sí, porque vamos a evitar el trabajo. Porque una zorra está arriba del camión y la otra afuera, abajo. Entonces tiran el problema en la administración y ahí es donde vemos con Ana qué valores tenemos si tenemos plata en el banco, si tiramos un cheque. Digamos, intentamos resolver desde ahí con toda libertad ¿no? Porque por ahí Pedro dice fíjense a ver qué hacen. Si se puede hay que comprarla. Está la decisión de la compra y nosotros accionamos. Ya no tenemos que estar reunidos o reunirnos nuevamente para explicar de dónde va a salir la plata digamos. Hay un cierto ida y vuelta y la decisión una vez que se toma se avanza.

(Luisa, CLB)

Además, la presente cita demuestra una de las características principales de la autogestión, ya que, en palabras de Singer (2007), la práctica de la autogestión en una

organización económica implica la propiedad del capital repartida entre todos los socios por igual y los mismos derechos de participar en las decisiones y en la elección de representantes y autoridades.

Por otro lado, en los relatos de los socios se expresó la importancia de que el sector de producción esté estrechamente vinculado y en comunicación con el sector de comercialización y el de gestión-administración. Esto se ve reflejado en el siguiente relato:

Empezamos a discutir cómo ser más enérgico en la venta, en la comercialización y ahí empieza otro debate y que ahí los compañeros que están en la administración son los que tienen que aceptarse bien y decir bueno a ver cómo hacemos para vender más.

(Luisa, CLB)

La calidad del producto también es de suma importancia y se vincula directamente con las capacidades productivas que el grupo de trabajadores desarrollan. Producir un bien o servicio de calidad implica estar atentos y fortalecer continuamente las capacidades de producción del colectivo de trabajo. Esto permitiría lograr un mayor desarrollo de los trabajadores y de sus capacidades productivas implicando un mayor bienestar y realización personal y laboral.

Así lo ilustra Alejandro, un socio de la CLB:

Incorporamos bastante maquinaria justamente para ayudarnos, para hacer cosas nosotros mismos, como por ejemplo el techo del galpón lo hicimos nosotros soldando todo eso y bueno, y aprendimos bastante y hicimos todo con los compañeros y con la maquinaria que tenemos. Todo lo que tenemos damos vuelta como podemos, si tenemos lo tenemos sino vemos que hacemos.

También la maquinaria mejoró, mejoró la calidad del producto también mejoró el mayor secado que hicimos, quiere decir que está mejorando mejor, está cada vez mejor.

El producto que exportamos tiene que ser de otra mejor calidad de briqueta a la que se ofrece en el mercado interno. Con más porcentaje de carbono fijo, porque si no tenemos la mejor calidad no te reciben la exportación. Con carbón de eucalipto no te reciben la exportación porque no te sirve, si tenés palo quebracho blanco o vinal u otros palos que sean... [...]

(Alejandro, CLB)

Además de esto, se suma el saber de los trabajadores socios tanto al momento de llevar a cabo la producción como así también cuando se planifican estrategias de producción para exportar. Esta cuestión es retomada en el relato de Alejandro, socio de la CLB:

O sea, de acuerdo a las maquinarias que tenemos y a lo capacitado que estamos sí, estamos en condiciones de exportar estamos en condiciones de mejorar más la calidad de las briquetas o de carbón lo que fuere para poder exportar.

Personalmente a mí, me entusiasma mucho la idea de exportar porque bueno, vos te empezás a preocuparte por la calidad de las briquetas, por la calidad de maquinaria que tenés, como mismo vos vas a hacer, incentivar a los compañeros, porque a veces también, primero están felices, después se te bajan abajo y te quedan ahí, entonces si se te van, hablarle de una manera u otra como para que las cosas se puedan dar.

(Alejandro, CLB)

Por otra parte, *las capacidades de comercialización* de la CLB tienen que ver con el desarrollo de estrategias comerciales a nivel local, regional, nacional e internacional. Es decir, con la forma en que se construyen mercados solidarios para sus producciones. Esto se enmarca en los modos en que los movimientos sociales, que forman parte de la Economía Social y Solidaria, van dando respuesta y resistencia a aquellos impactos en materia económica, social, psicosocial y medioambiental de los canales de comercialización (por ejemplo el trueque, mercado social, canales de comercialización en que el consumo popular se expresa: camiones de “alimentos para todos”, ferias francas, cooperativas de productores y otras alternativas) que en ese momento se iban haciendo más visibles y afectaban a grupos sociales numerosos.

Sin embargo, al momento de la presente investigación, los socios de la CLB se encuentran comercializando sus productos en el mercado convencional a nivel local, regional y nacional, intentando desarrollar distintas estrategias para lograr el

intercambio a nivel internacional a través de la exportación de briquetas de carbón vegetal.

En cuanto a la comercialización a nivel local, los socios expresan haberla impulsado a través de redes que vienen sosteniendo a nivel local y provincial, por su pertenencia al movimiento social y como empresa recuperada. Esto se ve expresado en la siguiente cita:

En el tema comercial la primera colocación de producto fueron un poco como de autogestión a partir de que uno tiene un poco de poder de gestión, de conocimiento, de vinculaciones, bueno...el mercado interno y propiamente en la provincia pasó por ahí, pasó por la vinculación en la historia nuestra de ser una empresa recuperada y un MS donde uno tiene vínculos donde terminás en secretaría o ministerios del gobierno y como estamos muy involucrados en el tema político de alguna manera vamos y peleamos y gestionamos, gestionamos pero peleamos, gestión y lucha (...)

(Luisa, CLB)

Al mismo tiempo, los socios diferencian las características entre el mercado local, refiriéndose a un mercado más cercano y, el mercado nacional, como es el caso de la venta al supermercado de alcance nacional. Así lo expresa una de las socias:

La complejidad de venderle... esto de salir al mercado, no es lo mismo repartir en los supermercados de Jujuy que las bajamos de a una las bolsas y las ponemos en un palet, que venderle a La Anónima que hay que mandarla paletizada. Aprender a hacer el palet, aprender a agregarle al costo el costo del palet. Eh... nos entusiasamos y lo vendimos, pero cuando tuvimos que hacer los costos tuvimos que también en la administración empezar a pensar con otra lógica.

(Luisa, CLB)

La existencia de la complejidad en relación a las ventas presentada por los socios de la CLB en la presente cita podría encontrar relación con lo propuesto por Ruggeri, Galeazzi y García (2012) quienes hablan de una ausencia de modelo autogestionario que defina un camino claro hacia una empresa de trabajadores autogestionados, económicamente viable y que logre sobrevivir a la competencia del

mercado capitalista. Esto se ve en la necesidad de aprendizaje continuo sin la presencia de modelos que los guíen en su trabajo autogestionado.

Teniendo en cuenta las prácticas de consumo, en diferentes momentos históricos y contextos culturales, hombres y mujeres han organizado sus prácticas de intercambio de maneras muy diversas. Algunas formas son el trueque para el intercambio de objetos, intercambios basados en reciprocidad, otras son las redes de ayuda mutua, bancos del tiempo, etc. El modo de organización económica que predomina en la actualidad es el capitalista en su fase neoliberal, pretendiendo imponer una economía que esté regulada exclusivamente por las leyes del mercado, es decir, una “economía del mercado”.

A esta forma de pensar el mercado, se puede contraponer una idea más simple de mercado, entendido como el intercambio de productos y servicios que se dan en una sociedad. Se habla de mercados reales, de espacios ocupados por personas que necesitan intercambiar bienes y servicios para satisfacer sus necesidades. En estos términos, las relaciones de intercambio no están reguladas por la especulación y el lucro.

Para la economía social y solidaria, el mercado está conformado por redes concretas de relaciones, siendo entonces una construcción social y un campo de disputa política. En este sentido, surgen dos tipos de prácticas que buscan contribuir a la construcción de mercados solidarios. En este sentido, Plasencia y Orzi (2007) definen mercado solidario del siguiente modo

“es cuando un mercado en el que sus participantes (compradores, vendedores, productores, usuarios, reguladores, legisladores, promotores, etc.), actúan con una lógica en la que la búsqueda de ventajas económicas particulares se realiza en el marco de consideraciones morales, que limitan el campo de las acciones aceptables de modo que nadie pueda resultar afectado en las condiciones de reproducción de su vida. (Orzi 2012: 102)

Consecuentemente, el proceso de comercialización de los emprendimientos de la economía social, y en particular las capacidades de comercialización de la CLB, no sólo son cuestiones a pensar para el momento de la venta sino que incluyen también el

armado de la estrategia comercial, integrada por la definición del producto, sus costos y precio, la publicidad, la promoción, la distribución o entrega y la cobranza a partir de un análisis del mercado. En este sentido, una socia de la CLB plantea:

Empezamos a discutir cómo ser más enérgico en la venta, en la comercialización y ahí empieza otro debate y que ahí los compañeros que están en la administración son los que tienen que aceitarse bien y decir bueno a ver cómo hacemos para vender más.

(Luisa, CLB)

Por otro lado, si bien los referentes de la entidad no dijeron contar con planes de negocios convencionales, desde su experiencia de trabajo expresan su voluntad de vender los productos a distintos públicos y en diferentes lugares. Para esto cuentan con instrumentos y saberes específicos, según ilustra Ana, socia de la CLB:

Nosotros alquilamos el lugar y acá tenemos la parte administrativa, comercial y el depósito y con respecto a un punto geográfico que sería el centro el lugar donde hacer trámites, impuestos, facturación, estamos a 15 km de San Salvador, más o menos donde funciona el centro comercial donde tenemos que ir al banco, a Rentas, a la AFIP, al Ministerio o a ver a nuestros clientes. El cliente principal que tenemos está en San Salvador, Alberdi. Después tenemos otro en Monterrica que nos queda a 45 km y después tenemos otro a 40 más o menos que es San Pedro y después tenemos los clientes más grandes que son cadenas de supermercados.

(Ana, CLB)

Con respecto al equipamiento con el que cuenta la CLB para comercializar, Ana también se refirió a que ésta posee los equipos y tecnología necesarios para llevar a cabo las tareas de comercialización hasta el momento propuestas: tres computadoras, acceso a Internet, teléfono y equipamiento administrativo (carpetas, biblioratos, armarios, agendas, etc.). Las tareas comerciales de la CLB incluyen labores administrativas contables, atención al cliente, facturación, logística, entregas de mercadería, el desarrollo de estrategias de visibilidad de la entidad y de sus productos, participación en ferias y eventos, etc. Así lo explica Ana:

Mi tarea ahora era la administrativa contable, porque tenía que llevar la parte de contabilidad y también un poco de atención al cliente y la parte de facturación. Y ahora que tengo un compañero nuevo que se llama Nahuel, él hace la parte contable y yo me dedico más a la parte de atención al cliente y facturación y todo lo que tenga relación con los clientes más que nada y la parte de logística donde hacemos las entregas a los supermercados o viene... Por ejemplo tenemos el supermercado que es La Anónima que también tenemos que armarle la logística, la facturación. De esa parte me encargo más ahora yo.

(Ana, CLB)

Respecto a *las capacidades de gestión*, y teniendo en cuenta la estructura organizativa, y vinculada con la toma de decisiones estratégicas, la CLB cuenta con una estructura de responsabilidades y autoridad denominada “estructura institucional”. Está compuesta por la Asamblea de Socios, el Consejo de Administración o Comisión Directiva, y la Sindicatura o Comisión Fiscal. La mayor jerarquía corresponde al conjunto de los cooperativistas que ejercen su derecho de participación como propietarios de la empresa a través de la Asamblea.

En el caso de la CLB si bien cuentan con la estructura institucional, en relatos de sus socios se sostiene que cuentan con un colectivo formado por distintos socios. Esto tiene una vinculación directa con la manera en que se toman las decisiones en la CLB, ya que, algún socio miembro de ese colectivo puede tomar decisiones independientemente de su presencia o no dentro del consejo de administración. Esto se expresa en palabras de un socio de la CLB:

(...) la organización, es como cualquier cooperativa, tiene un presidente, un secretario, un tesorero, los vocales, el consejo de administración está formado por ellos (...) después hay un colectivo que lo forman más fundamentalmente por las funciones que cumplen que por los cargos que ocupan. Ana no está dentro del consejo de administración pero juega un papel en la administración muy importante digamos. En las compras, en las ventas, en la liquidación, en el retorno de los compañeros, en la logística, en todo lo que tiene que ver con la administración. Así que hay decisiones que también pasan por ella por más que ella no esté en el consejo de administración (...) Todo lo que tiene que ver con lo operativo, para poner en práctica las políticas que deciden tanto en lo industrial como en lo financiero pasan por la administración que está a cargo de Ana.

Pedro (CLB)

Se ha visto que la CLB ha enfrentado problemas de distintas características en materia de su proyecto de producción. En este sentido, la CLB, por principios, plantea la necesidad de una gestión democrática y participativa. Sin embargo, en la experiencia social concreta del cooperativismo, las tendencias al distanciamiento de los niveles directivos respecto de la masa de asociados han llevado en muchos casos al alejamiento y pérdida de asociados y la bancarrota de cooperativas; procesos de este tipo crearon en un sector importante de los actores productivos una visión crítica respecto de la cooperativa (Rezzonico, 1997). Para enfrentar estas situaciones, la CLB apuesta a mantener activos los canales de participación que interpelan a todos sus miembros. Así lo explica Luisa;

(...) la organización, es como cualquier cooperativa, tiene un presidente, un secretario, un tesorero, los vocales, el consejo de administración (...) después hay un colectivo que lo forman más fundamentalmente por las funciones que cumplen que por los cargos que ocupan (...) lo que si hacemos generalmente es plenario sin esperar a que llegue la época de la asamblea ni nada por el estilo, es hacer una ampliada le llamamos nosotros ¿no? Cuando hay que tomar una decisión, un desafío de cumplir, que se yo, con determinado pedido o hay que mandar a España o se concreta una venta al exterior, hacemos un plenario. Toda la gente que trabaja en la administración, los compañeros de la comisión, del consejo de la administración y todos los compañeros que están involucrados en la producción, en el armado, en el packaging, en todo, un poco hacemos todo de todo, nos reunimos y empezamos a fijar pautas para definir si vamos a llegar o no vamos a llegar, de qué manera vamos a llegar. O sea, eso se define y se discute concretamente en un plenario (...)

(Luisa, CLB)

Así, la manera en que toman las decisiones no se fragmenta entre unos pocos integrantes de la comisión directiva y el resto de los socios que integran la Cooperativa. A diferencia, se busca promover espacios de debate donde se pueda garantizar una mayoría participante de los distintos sectores de la Cooperativa. Esta modalidad podría explicar la manera en que se evita ese distanciamiento de los niveles directivos con los demás trabajadores. Por su parte, Pedro relata;

(...) nosotros no tenemos la formalidad de asamblea semanal digamos, de reunión. Estamos todo el día. En este momento la vorágine que tomó todo esto hace que constantemente estemos consultándonos ¿no? Tomando decisiones. (...)

(Pedro, CLB)

Al mismo tiempo, y en relación a la manera en que se toman las decisiones, algunos socios expresan que se realizan teniendo en cuenta los saberes y responsabilidades en relación a temas específicos por parte de algunos trabajadores.

Esto se expresa en la siguiente cita:

(...) generalmente en las decisiones que tienen que ver con lo comercial y lo administrativo fundamentalmente con la producción, con el tema industrial, obviamente Pedro que es el que tiene las capacidades para ser presidente, pero no por ser presidente sino porque tiene las capacidades para determinar cuestiones que tienen que ver con lo técnico, con lo industrial, con lo propiamente de la planta, muchas de las decisiones, si bien son charladas, consensuadas y demás pasan por él. Las que tienen que ver con lo administrativo, fundamentalmente financiero, pasan mucho por mí. Todo lo que tiene que ver con lo operativo, para poner en práctica las políticas que deciden tanto en lo industrial como en lo financiero pasan por la administración que está a cargo de Ana.

(Luisa, CLB)

Esto diferencia la cooperativa de las empresas capitalistas, ya que son los mismos socios los que toman las decisiones estratégicas a través de la Asamblea, las ejecutan desde el Consejo de Administración y las llevan a la práctica en las tareas operativas. El desafío con el que se encuentran los socios de la CLB es asumir un modelo de gestión estratégico que combine la democracia interna con la eficiencia empresarial.

En palabras de un socio que se dedica al sector de producción en la planta:

(...) tenemos un reglamento interno donde cual, si nos reunimos cada quince días, cada mes, rige una serie de requisitos, de castigo cuando uno falta o cuando uno falta sin aviso o cuando o falta por faltar tiene su suspensión, también cumple un rol, o si llega tarde bueno, directamente andá a descansar, vení mañana si tenés ganas de laborar.

(Alejandro, CLB)

La adopción de tal o cual modelo de gestión en la CLB depende de muchos factores ya que en muchas situaciones se sienten superados por la propia realidad y apuestan a afrontar nuevos desafíos implicando un aprendizaje popular y solidario. Algunos de estos factores son: el tamaño de la cooperativa, el tipo y complejidad de sus actividades, su situación económica y financiera, etcétera.

En palabras de una socia de la CLB:

(...) nosotros no tenemos la formalidad de asamblea semanal digamos, de reunión. Estamos todo el día. En este momento la vorágine que tomó todo esto hace que constantemente estemos consultándonos ¿no? Tomando decisiones. Entonces vos ponele, ahora con toda esta gestión que vinimos a hacer, son 15 días que estamos dando vueltas. Pero no es que se paró la cosa y no camina, ahí toma decisiones el encargado de la planta con los chicos que están.

(Luisa, CLB)

De todos modos, las cooperativas presentan tensiones en su intento de correrse de la lógica capitalista para apostar a la Economía Social y Solidaria. En este sentido, bajo la forma autogestionaria de organización del trabajo, las relaciones necesitan establecerse de forma horizontal y participativa en contraste con las formas heterogestionarias de trabajar, a menudo autoritarias. Ello requiere un aprendizaje, a veces difícil y doloroso, pero que también posibilita romper con la lógica individualista que caracteriza al capitalismo para incorporar prácticas propias de un proceso de subjetivación que permita la creatividad y la autoridad compartida. Como ejemplo de esto Pedro relata:

Empieza todo ese debate y en realidad siempre estamos de vestir un santo a vestir el otro, porque las necesidades son muchas, y también lo que necesitamos es mejorar los ingresos de cada uno de nosotros. Ahora también era una cagada decir, bueno esto lo tomamos y como no nos salió hay que rajarlos a la mierda otra vez. Y bueno y entramos a discutir y a debatir y a presentar toda la cadena de problemas que teníamos y bueno por mayoría se decidió que esos compañeros se quedaran y bueno que vamos a sacrificar por lo menos una incorporación en cada uno de los ingresos de nosotros y poder mantener a nuestros compañeros y quedó así la cosa.

(Pedro, CLB)

Al mismo tiempo, en palabras de Luisa:

Creo que no estamos todos en la misma sintonía, todavía no hay una organización que nos nucleee donde podamos intercambiarnos entre nosotros productos, tecnología y demás para darnos una mano entre todos y fijar un precio justo también adentro.

(Luisa, CLB)

3.3 Dificultades para exportar en la Economía Social y Solidaria y en la CLB Ltda. en particular. La incidencia de las capacidades productivas, comerciales y de gestión en la capacidad exportadora de esta cooperativa.

En el marco del análisis cualitativo sobre la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social y Solidaria se comenzará con una descripción de las causas que llevó a los socios de la CLB a exportar. Seguidamente se abordarán los motivos por los cuales deciden exportar briquetas de carbón vegetal y se describirán sus ventajas a partir de una descripción de las estrategias de comercialización de esta cooperativa. Luego se hará un relato justificado sobre la manera en que decidieron hacer la exportación. Por último, se profundizarán los problemas que fueron surgiendo y que no pudieron resolver. Esto permitirá pensar de qué manera las capacidades productivas, comerciales y de gestión se vinculan con las capacidades de exportación de la CLB.

El proyecto de exportación surge en el marco de un momento de fortaleza y expansión de la CLB que se dio en paralelo con el creciente interés de algunos agentes en torno a productos específicos como el carbón. De este modo, los socios de la CLB comenzaron a pensar en la posibilidad de salir al mundo con su trabajo a través del carbón y para ello solicitaron un subsidio al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación a fin de lograr el acondicionamiento de la planta de producción en función de los requerimientos aduaneros.

La posibilidad de exportación los encontró a los socios de la CLB y ellos optaron por tomarla y viabilizar todos los medios necesarios y suficientes para llevarla a

cabo. En este sentido es que se propone explicar la incidencia de las capacidades productivas, comerciales y de gestión que tiene la CLB en función de las capacidades para exportar. Y se proponen diferentes aspectos que podrían explicar tal vinculación.

Entre las frecuentes discusiones que se generaban entre los socios de la CLB en función de la posibilidad de exportación se incluían premisas tales como la de poder exportar de manera directa, la de afrontar el proceso productivo para poder cumplir con la calidad y cantidad de lo requerido en el mercado exterior. En palabras de un socio de la Cooperativa:

(...) bueno en el medio de eso ¿Qué hacemos? Armamos el otro turno. Si, había que incorporar 4 compañeros más, 5 compañeros más, bueno pero eso va a tener un costo importante que va a haber que bancarlo durante un tiempo hasta que empecemos a pagar la vuelta. Entonces todo eso lo discutimos, bueno que sé yo, y empezamos a trabajar. El hecho de hacer 3 turnos, tenés 24 hs las máquinas andando. O sea que íbamos a aumentar consumo de combustible, el desgaste, los problemas también iban a aumentar lógicamente y los insumos. Porque el hecho no es solamente aumentar un turno, sino aumentar las compras de almidón, aumentar los camiones de carbonilla que venían a la planta, bueno una cantidad de cosas. Lo discutimos dijimos que sí, bueno y le dimos para adelante. Empezamos a producir en cantidad había que secar, bueno las condiciones estaban para eso y entramos a producir.

(Pedro, CLB)

En contraste, los motivos que llevaron a los socios de la CLB a insistir en ese camino de comercialización tuvieron que ver con la construcción de una agenda de desarrollo alternativa, que apostaba a un desarrollo productivo, equitativo y sustentable, pero con alta rentabilidad, que requería de la presencia activa de los sectores de la economía solidaria, pero a su vez del desarrollo de capacidades específicas para la competencia en el comercio internacional.

En consecuencia, y para profundizar sobre los motivos por los cuales los socios de la CLB decidieron exportar hace falta entender que el proceso de comercialización no es sólo el momento de la venta, sino que también incluye el armado de la estrategia comercial, compuesta por la definición del producto, sus costos y precio, la publicidad,

la promoción, la distribución o entrega y la cobranza a partir de un análisis de mercado. Uno de los mayores desafíos de las experiencias productivas enmarcadas en la Economía Social y Solidaria es elaborar una estrategia comercial teniendo en cuenta las ideas y valores que la economía social promueve.

Se trata de un desafío de la construcción social de los mercados, de manera que es necesario e importante para tal fin la articulación con otras experiencias o proyectos que estén sosteniendo acciones autogestivas y/o asociativas, desarrollando conjuntamente estrategias de comercialización y/o consumo. Muchas veces las dificultades que se encuentran en los emprendimientos son similares a las que otros colectivos o grupos han podido resolver.

Los emprendimientos de la Economía Social y Solidaria pueden utilizar distintas formas instrumentales para llevar a cabo la exportación: como cooperativas de primer grado, como cooperativas de segundo o tercer grado (Federaciones o Confederaciones), como integrantes de un consorcio de exportación o como un agrupamiento de colaboración empresaria.

Una de las principales luchas vinculadas a la comercialización de los productos de la Economía Social y Solidaria tiene que ver con la identificación de los grupos productivos y su relación con el Estado. En este marco, desde el año 2003 el Estado Nacional, a través del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, viene implementando políticas públicas destinadas al sector. En este sentido las políticas sociales son entendidas en base a su vinculación con un sujeto activo que participa y construye a partir de diferentes saberes. Dentro de este Ministerio se implementaron diversas acciones, como la puesta en marcha y acompañamiento a emprendimientos socio-productivos, el fortalecimiento de procesos asociativos, y el rescate de saberes y oficios que habían quedado relegados.

La existencia de las políticas públicas del Estado Nacional dirigidas a distintos sectores de la Economía Social y Solidaria colaboró con el proceso de profundización en el trabajo de la comercialización llevado a cabo dentro de este tipo de economía, en particular con respecto a la exportación. Anteriormente, en el apartado “Condiciones para la exportación en emprendimientos de la Economía Social” correspondiente al Capítulo II, se han citado algunas experiencias al respecto y aquí se puntualiza el Programa de Fomento a las Exportaciones de Economía Social que impulsa la Fundación Exportar, que depende de la Cancillería Argentina, junto con el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. En este orden, las palabras de los socios de la CLB manifiestan preocupación porque las propuestas que reciben por parte de entidades gubernamentales en relación al desarrollo de estrategias de comercialización no alcanzan a la solución de sus problemas de intercambio. En el caso de la CLB fueron logrando algunas adaptaciones por subsidios recibidos por el Estado Nacional; sin embargo, esto no alcanzó para que la experiencia de comercio exterior fuera exitosa. Por otro lado, también hablan de la falta de coordinación entre las distintas organizaciones del Estado. Observemos el siguiente testimonio:

(...) me parece que tendría que haber una coordinación entre las distintas organizaciones del Estado ya sea el INTI, comercio, COMERCIO!! La oficina, el Ministerio de Comercio!!! Tendría que tener una oficina donde haya 7 cráneos pensando en cómo (...) comerciar con la economía social, y tendría que haber algo en industria, no sé en INTI, ¡que lo hay! Pero que no son suficientes porque las coordinaciones no están bien aceitadas, entonces terminás... o te vienen a ver todos juntos y nadie hace un carajo, o terminás no teniendo un interlocutor válido para decir qué mierda hago con esto que me pasa (...)

(Luisa, CLB)

Los socios de la CLB deciden exportar a partir de las decisiones tomadas en plenario y en donde evaluaban la posibilidad de cumplir con los requisitos de manera colectiva. En palabras de una socia:

Cuando hay que tomar una decisión, un desafío de cumplir, que se yo, con determinado pedido o hay que mandar a España o se concreta una venta al exterior, hacemos un plenario. Toda la gente que trabaja en la administración, los compañeros de la comisión, del consejo de la administración y todos los compañeros que están involucrados en la producción, en el armado, en el packaging, en todo, un poco hacemos todo de todo, nos reunimos y empezamos a fijar pautas para definir si vamos a llegar o no vamos a llegar, de qué manera vamos a llegar. O sea, eso se define y se discute concretamente en un plenario.

(Luisa, CLB)

En materia de ventajas de este tipo de intercambio, la comercialización internacional además de implicar un aumento de rentabilidad ofrecía conjuntamente mayor conocimiento y aprendizaje, tanto de las gestiones de internacionalización como mejoramiento de sus productos y perfeccionamiento del proceso productivo. Sin embargo, la CLB encontró severas limitaciones en cuanto al acceso a los mercados internacionales, tanto por los costos que implicaba como por la falta de financiación y los riesgos que acarrearía hacer frente a un mercado totalmente nuevo que demandaba un nivel competitivo comparativo con otros productores y empresas de otros países.

En este sentido, los socios de la CLB expresan su intento de exportación en Canadá:

(...) viene un informe de Canadá diciendo que los niveles de carbono fijo en las briquetas no llegaban a lo que ellos pretendían. O sea ellos hablaban de un 65 % y nosotros estábamos en un 60 una cosa así. ¿Por qué estábamos en un 60? Ahí empieza la otra pregunta ¿Por qué? La cuestión es que los tipos nos dicen elegantemente, muy prolijamente, que no es que querían romper ni decir no, no les vamos a comprar, pero que lo postergaban para cuando nosotros mejoremos la calidad y las condiciones se den de mejores formas.

(Pedro, CLB)

En términos operativos, la CLB decidió abordar el proceso de exportación como exportadores directos, no a través de consorcio de exportación. Esta opción en solitario intensificó las importantes restricciones de la CLB para iniciar el proceso exportador o para ampliar su inserción externa. Las características particulares de este tipo de organización hacen que les sea muy difícil sobrevivir en un contexto de alta

competencia, tanto a nivel interno como externo. Siguiendo a Esquivel y Gurzi (2014), los obstáculos internos que tienen generalmente las pequeñas unidades productivas para exportar (y que pueden utilizarse para explicar las dificultades con que se encontraron los socios de la CLB) se vinculan con la existencia de personal poco calificado o no profesional. Otro elemento es la escasa visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo. Abrumados por el día a día, los socios de la CLB encontraron serias dificultades para analizar sus metas a largo plazo. Por otro lado, aparece como un nuevo elemento la falta de información acerca del entorno y el mercado debido al alto costo que esto implicaba por la falta de la estructura y/o los conocimientos necesarios para generarla en el seno de la propia cooperativa.

En los testimonios de Pedro, se expresa la decisión de intentar exportar por sus propios medios y no mediante Consorcio de Exportación ya que cumplían con los requisitos para poder hacerlo solos:

(...) porque no hay otras cooperativas que estén en la producción que estamos nosotros, al menos no la conocemos (...) y si vos te metés en un consorcio ¿quién lo administra? ¿Quién lo maneja? No lo sabemos. Y acá cumplíamos todas las condiciones para ser importadores-exportadores nosotros, entonces ahí no lo pensamos. Si lo que estamos pensando es que si aparece otras cooperativas con posibilidad de hacerle y que no estén en condiciones de poder tener los papeles (...)

(Pedro, CLB)

La Cooperativa no logra hacerlo en grupos de exportación porque esto implica pertenecer a federaciones y confederaciones para realizar una estrategia de comercio exterior que incluya a un conjunto de cooperativas bajo el nombre de una entidad que las identifique. Y la CLB tiene como línea de comercio exterior exportar por sus propios medios.

Además, la insistencia en la exportación se conectaba con la posibilidad de importar maquinarias que no conseguían en el país o que, por conveniencia de costos, optaron por adquirir del exterior. Esto se expresa en palabras de una socia de la CLB:

[...] si aparecen otras cooperativas con posibilidad de hacerle la exportación y que no estén en condiciones de poder tener los papeles poder hacérsela nosotros. O si necesitan importar algo.[...] Hay muchas cosas que importándolas fundamentalmente en maquinarias, están mucho más baratas que comprarlas acá y es una cagada porque nosotros lo que decimos es que esto tiene que estar fabricado acá, pero también decimos que los costos tienen que ser más reales, no tener una relación de rentabilidad superando el 100 x 100.

(Luisa, CLB)

Por otro lado, las capacidades de exportación de la CLB están vinculadas, entre otras cuestiones, al alcance de determinada calidad de sus productos (Cámara de Exportadores de la República Argentina, 2004). La calidad de los bienes y servicios es el resultado de muchas actividades interrelacionadas, y éstas necesitan estar coordinadas mediante la gestión de la calidad. En este sentido, este tipo de gestión incluye el desarrollo de prácticas, a partir de las cuales tanto los procesos como las personas se benefician, y permiten a la organización fabricar productos con un mayor foco en el cliente. La gestión de la calidad requiere de la creación y mejora continua de los procesos, junto con otras actividades orientadas al aseguramiento de la calidad.

Las empresas u organizaciones que aspiran a tener un sistema de calidad se caracterizan por la aplicación generalizada del concepto de que en la organización todos tienen clientes, y que su satisfacción debería aumentarse; en este sentido, cada uno se compromete a mejorar continuamente su contribución en la operación.

El siguiente testimonio de un socio de la entidad ilustra lo anterior:

(...) La exportación depende mucho del producto; no podés involucrar a todos los productos en la misma comparación comercial. Lo que sí podés involucrar es la búsqueda de mercado para cada producto. Si no hacés escala en volumen, es más difícil crecer (...) Las capacidades productivas, comerciales y de exportación están relacionadas desde el punto de vista que si vos te involucrás en un proyecto de

subsistencia primero (...) Es decir, vos tenés productores de diferentes escalas: productores empresarios, productores intermedios y productores de subsistencia. Si comenzás por los productores de subsistencia y llegás a una escala intermedia, por lo menos ya estás logrando un objetivo. Ahora, si continuás como productor de subsistencia, hay algo que no está bien. Dentro de lo que es la asociación o la formalidad asociativa de lo que es la cooperativa, vas a ver que tenés más posibilidades de pasar de productores de subsistencia a las fases intermedias de comercialización. Porque tenés unificación de criterios, un direccionamiento diferente a lo que puede tener una empresa mucho más grande. Tenés participativamente involucrado más directamente al trabajador.

(Oswaldo, CLB)

Como vimos, Oswaldo recrea la importancia de contemplar las capacidades de exportación vinculadas a las capacidades de producción, comercialización y de gestión.

Además, y en relación a la necesidad de contar con la información de los mercados para poder exportar, uno de los inconvenientes con los que frecuentemente pueden encontrarse al momento de realizar dicha operación comercial de alcance internacional, es conseguir información sobre el mercado apropiado para destinar sus productos. Este problema se podría solucionar si se utilizan algunos mecanismos para obtener información que son poco costosos. Un ejemplo de esto puede resumirse en acercarse a Fundaciones dedicadas a trabajar en la temática de la exportación de cooperativas o pequeñas y medianas empresas, también el Estado Nacional y en particular la Fundación Exportar brindan servicios informativos.

Además de esto, uno de los principales desafíos en materia de la exportación en la Economía Social tiene que ver con el compromiso de las provincias en lograr mayores certificaciones de los productos y servicios. En base a testimonios de Luisa, socia de la CLB, los socios pensaron en la modalidad de exportación directa porque no hay otras cooperativas que estén en la producción que están ellos o al menos no la conocen.

Al mismo tiempo es necesario pensar en un proyecto sustentable en el tiempo, además de lograr la rentabilidad. Esto lo ilustra un actor cercano a la CLB en materia de exportación:

Yo creo que vos lo que tenés que involucrar en esto es un proyecto donde la sustentabilidad vaya a la par de la calidad de vida, si vos no involucrás esas dos partes, no tiene sentido el proyecto.

(Osvaldo, CLB)

Según los testimonios de los miembros de la CLB, el intento de la exportación duró aproximadamente tres años (desde el 2010 al 2013) pero no se materializó al menos durante el período de esta investigación. Los motivos de esto tuvieron que ver con las mencionadas variaciones en el mercado que hicieron inviables en términos económicos la acción de exportar. En el siguiente relato del presidente de la CLB se deja ver uno de los principales motivos que implicaron el fracaso de la exportación.

[...] hay que ver cómo se maneja el mercado también viste [...] Hace 4 meses era interesante exportar, hoy no sé. Hoy con los costos como están, qué vamos a salir a exportar no, porque no te quieren aumentar en dólares el pago, entonces no tiene mucho sentido salir a exportar. Y después meterse en un brete donde después no vas a cobrar ¿viste?

Nosotros teníamos todo embolsado para mandar a España, todo listo, nos faltaba concretar la fecha y ya mandar, con la naviera todo. En el medio, temporada de lluvia, el carbón, que era un carbón muy especial que habíamos comprado porque era un carbón liviano que querían en España. Invertimos en bolsas, invertimos en carbón, invertimos en todo y se fue tan por las nubes el precio, que ya vendiéndolo al precio que ya habíamos fijado en 350 dólares no nos cerraban los números. Entonces desistimos de hacer la exportación y utilizamos ese carbón todo este tiempo para el mercado interno. Que nos iba a ser mucho más rápido recuperar la inversión que nos permita salir a comprar más carbón y manejar el precio interno.

(Pedro, CLB)

Y por su lado, Alejandro también enuncia que no han podido concretar la operación:

(..) no pudimos exportar las briquetas (...)

(Alejandro, CLB)

La siguiente cita también muestra el hecho, expresado por los propios socios de la CLB, de no lograr exportar briquetas de carbón vegetal durante el tiempo que duró esta investigación.

(...) invertimos en bolsas, invertimos en carbón, invertimos en todo y se fue tan por las nubes el precio, que ya vendiéndolo al precio que ya habíamos fijado en 350 dólares no nos cerraban los números. Entonces desistimos de hacer la exportación y utilizamos ese carbón todo este tiempo para el mercado interno. Que nos iba a ser mucho más rápido recuperar la inversión que nos permita salir a comprar más carbón y manejar el precio interno (...)

(Pedro, CLB)

Siguiendo con lo anterior, y para profundizar acerca de los problemas que fueron surgiendo y para saber por qué no pudieron exportar, se tiene en cuenta la gran dificultad que tienen las cooperativas para insertarse en los consorcios de comercialización existentes en la Argentina, agrupados en Pequeñas y Medianas Empresas. En los testimonios de Luisa, se expresa la dificultad de poder pertenecer a los espacios que las políticas públicas ofrecen a la hora de exportar pues la CLB no es una pequeña o mediana empresa de un patrón. Es una pequeña y mediana empresa de los trabajadores, y a ellos no los involucran porque es una empresa cooperativa formada por trabajadores y no es una Sociedad Anónima o una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Según el testimonio de Luisa,

Nosotros no somos una pequeña y mediana empresa de un patrón. Somos la pequeña y mediana empresa de los trabajadores (...) Porque esta es una empresa cooperativa formada por trabajadores y no es una sociedad anónima o una SRL y esos lugares que también para mí me parece que son de gestión y es estar al tanto (...)

(Luisa, CLB)

En otro orden, la falta de innovación tecnológica, en el caso de la CLB tiene que ver con el vaciamiento que había sufrido la empresa y la dificultad de conseguir dinero para comprar tecnología.

Otras dificultades que se encontraron en la CLB para la exportación de briquetas de carbón vegetal tienen que ver con el hecho de que las cooperativas no cuentan con una figura administrativa adecuada a este tipo de negocios. Esta deficiencia actúa de forma negativa en la mentalidad de los trabajadores que, ante la falta de conocimiento adecuado, suponen que exportar es tarea para las grandes empresas. Asimismo, la reglamentación aduanera de la Argentina tiene una serie de requisitos para habilitar la exportación de briquetas de carbón vegetal, que desde la CLB no se pudieron cumplir hasta el momento de realizado el trabajo de campo, debido a los altos costos que insumía la incorporación del Sistema Informático María (SIM), un sistema de seguridad que permite conocer detalles de las operaciones aduaneras y es requerido por la Aduana Argentina. Sin embargo, según testimonios de integrantes de la cooperativa, se tenía previsto abordar el tema a fin de viabilizar los medios para poder operar con los requerimientos aduaneros que incluyen, entre otras cosas, cámaras de seguridad en la planta de proceso de briquetas de carbón vegetal.

Por otro lado, la ausencia de integración entre las cooperativas de trabajo y los pequeños productores con las organizaciones de la economía social y solidaria, generan la imposibilidad de conformar y consolidar una alternativa con mayor presencia de productos de la economía alternativa entre los sectores populares.

Asimismo, muchas experiencias de comercialización que nacen al calor de la economía social no logran superar el aislamiento e integrarse no sólo en experiencias productivas, sino también con una red de otras experiencias solidarias de distribución y comercialización. El aislamiento de los emprendimientos los hace, muchas veces, vulnerables y reductibles a formas voluntaristas sin proyección. Entonces se requiere del fortalecimiento de las identidades laborales, colectivas y participativas comprometidas con un proyecto social transformador.

En otro orden, la falta de información no le permite a la CLB obtener las ventajas que en general proporcionan las exportaciones, entre las cuales se pueden mencionar: la existencia de cuentas a cobrar en moneda extranjera que, además de garantizar que los valores no sean afectados por la inflación, actúan como un seguro para las cuentas a pagar por las importaciones realizadas; la colocación en el exterior de parte de la producción; y, en situaciones de recesión del mercado del lugar, la reducción de los costos fijos gracias a una mayor utilización de la capacidad instalada, lo cual reduce el costo final de los productos ofrecidos en dicho mercado.

Asimismo, otras de las dificultades tuvieron que ver con la imposibilidad de cumplir con las certificaciones necesarias para exportar y con la falta de información en tiempo y forma sobre los requerimientos para realizar dicha operación comercial.

El testimonio de Pedro, socio de la CLB, deja ver que los cooperativistas entrevistados transitaron por algunas de las situaciones problemáticas mencionadas anteriormente, tales como no recibir la suficiente información referida a la exportación como para poder llevar a cabo esa práctica de intercambio, y que no todos los socios de la cooperativa veían como necesario desarrollar estrategias de comercialización.

(...) si queremos vivir dentro de este sistema tenemos que implementar esa comercialización también, al servicio de esos compañeros que están trabajando ahora. Vos tenés que tener mucha cintura y mucho conocimiento, que es lo que estamos aprendiendo a pasos gigantes, para que el negocio sea realmente rentable y poder agregar más mano de obra para disfrutar ese ingreso de plata. Pero el ingreso fundamental lo está dando la comercialización y no la producción.

(Pedro, CLB)

En este sentido, la CLB se encuentra con diferentes obstáculos para exportar y los mismos están vinculados con la información y la comercialización, tal como lo expresa Luisa, socia de la entidad:

Nosotros teníamos todo embolsado para mandar a España, todo listo; nos faltaba concretar la fecha y ya mandar, con la naviera, todo. En el medio, temporada de lluvia,

el carbón, que era un carbón muy especial que habíamos comprado porque era un carbón liviano que querían en España. Invertimos en bolsas, invertimos en carbón, invertimos en todo y se fue tan por las nubes el precio, que ya vendiéndolo al precio que ya habíamos fijado en 350 dólares no nos cerraban los números. Entonces desistimos de hacer la exportación y utilizamos ese carbón todo este tiempo para el mercado interno. Que nos iba a ser mucho más rápido recuperar la inversión que nos permita salir a comprar más carbón y manejar el precio interno. Donde, por ahí, acá es un poco menos difícil tener que mostrar cómo aumentaron las cosas, digamos, porque todos vivimos en este país y se sabe...

(Pedro, CLB)

Por otro lado, y en relación a los gastos y trámites de exportación que debieron afrontar, el costo del producto de exportación es diferente del que tendría si estuviera destinado al mercado interno. Así, este testimonio da cuenta de que al no haber podido exportarlo, debieron comercializarlo en el mercado interno solamente para recuperar la inversión, debiendo contemplar que el costo de exportación puede ser superior o inferior al del mercado interno.

Además, en relación con los gastos de comercialización, se debió tener en cuenta la incidencia en el producto de los costos generados por las comunicaciones (teléfono, internet, fax, etc.), el envío de muestras comerciales de los productos. Estas erogaciones fueron difíciles de considerar cuando las estrategias de comercialización que llevaban a cabo los socios de la CLB se asentaban en instancias locales, regionales, nacionales.

Observemos los siguientes testimonios:

Nosotros venimos de la cultura del trabajo, no de la cultura del negocio. En realidad, en esencia, nosotros estamos en contra de eso. Yo creo que vos la generación de plata la tenés que hacer en base a tu trabajo, por eso somos a veces muy duros cuando discutimos qué es trabajo y qué no (...)

(Pedro, CLB)

Nosotros tenemos una rentabilidad del 10 al 15 % en La Anónima, por ejemplo, esperando 40 días para cobrar. Entre que se lo entregaste y qué sé yo, son casi 50-60 días y ellos lo remarcan entre el 42 y el 50%. El comodín lo paga en 20 días. Lo entregamos filial por filial y tienen 2, o supermercado o bocas. Son 12 bocas. Hay que ir una por una y hay que ponerlo en la góndola. No es que la bajaste y se la dejaste ahí para que la repongan. O sea, lo único que te falta es ir y vendérselo y cobrárselo en la puerta al producto y ellos le ponen entre el 42 y el 48 % de rentabilidad (...)

(Luisa, CLB)

Los socios de la CLB también identificaron otra de las dificultades para comercializar y exportar su producción en no haber recibido del Estado una propuesta concreta de un destinatario para la venta (un comprador). Asimismo, no buscaron mercado, no trabajaron con estrategias comerciales en Internet a fin de identificar cuál es el mercado donde deben dirigir sus productos. Piensan que desde el Estado sería oportuno que se trabaje esto.

En palabras de Osvaldo, actor cercano a la CLB en materia de exportación:

Lo que si podés involucrar es la búsqueda de mercado para cada producto. [] vas a tener productos de una venta masiva y en escala y por ahí vas a tener en la economía social productos que tienen otro tipo de alcance, llamale unidades o llamale en forma particular exportaciones en otro sentido comercial dirigido pura y exclusivamente a un mercado más pequeño o a un mercado exclusivo.

(Osvaldo, CLB)

De la siguiente cita puede desprenderse la posibilidad de buscar mercados específicos para los productos que ofrece la CLB y, tal como se expresa en la siguiente cita, promueven que esta búsqueda sea a través del Estado.

(...) tendría que haber una coordinación entre las distintas organizaciones del Estado ya sea el INTI, comercio!! La oficina, el Ministerio de Comercio!!! Tendría que tener una oficina donde haya siete cráneos pensando en cómo (...) comercializar con la economía social, y tendría que haber algo en industria, no sé en INTI, ¿que lo hay! Pero que no son suficientes porque las coordinaciones no están bien aceitadas, entonces terminas... o te vienen a ver todos juntos y nadie hace un carajo, o terminas no teniendo un interlocutor válido para decir que mierda hago con esto que me pasa

(Luisa, CLB)

En síntesis, a pesar de la existencia de programas de apoyo para promover grupos exportadores y de las ventajas que los consorcios de exportación ofrecen para exportar el grupo, la CLB no las aprovecha, considerando como una posibilidad para realizar la operación comercial internacional de manera independiente. Cabe aclarar

que, a pesar de sus intentos por iniciar el proceso de exportación, durante el período que duró esta investigación, la CLB no ha podido concretarlo.

En una oportunidad se debió a que no cumplían con la calidad del producto requerida por uno de sus clientes, en otra porque el precio varió abruptamente y no generaba rentabilidad la acción comercial. Entonces decidieron utilizar ese carbón para el mercado interno.

Por último, para la CLB el participar en nuevos mercados, no solo representa la expansión de su mercado, sino que también le ofrece conjuntamente mayor conocimiento y aprendizaje, tanto de las gestiones de internacionalización como mejoramiento de sus productos, tecnologías de punta, perfeccionamiento del proceso productivo, etc.

Sin embargo, y como se demostró en este capítulo, la CLB encuentra dificultades vinculadas al acceso a los mercados internacionales, ya sea por los costos que implica, la falta de financiación o los riesgos que conduce responder a un mercado totalmente nuevo, que demanda un nivel competitivo comparativo con otros productores y empresas de otros países.

Capítulo IV

Conclusiones

El problema abordado en el presente trabajo fue el de la descripción y desarrollo de las principales características productivas, comerciales y de gestión que tiene la CLB y su vinculación con las capacidades de exportación en el marco de la Economía Social. Con ello se buscó también generar un debate sobre la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social en la Argentina, tomando el caso particular de esta Cooperativa y abordando la cuestión de la exportación desde la mirada de este tipo de economía.

Respecto al marco teórico que se utilizó, se pretendió comenzar por los temas que enmarcaron teóricamente el problema de investigación, es decir, la manera en que las capacidades de producción, comercialización y gestión institucional de esta cooperativa inciden en el proceso de exportación de las briquetas que la misma elabora. Dicho problema fue analizado en el capítulo II.

En este sentido se tomaron cuatro marcos de análisis. El primero se refirió a los conceptos de Movimientos Sociales (MS) y Nuevos Movimientos Sociales (NMS) propuestos por el sociólogo Boaventura de Souza Santos (Santos, (1998). Se planteó que el Movimiento Territorial de Liberación (MTL) surgió en Argentina en 2001 y forma parte de los NMS.

Los MS fueron definidos aquí como un conjunto de actores que expresan una concepción social y cultural “contrahegemónica”, que busca articular la innovación social con la institucional, generando una mayor inclusión política y formando sus

propios intelectuales y dirigentes. Por su parte, los NMS poseen características que, según Santos, muestran cierta continuidad y ruptura con las experiencias de las organizaciones populares latinoamericanas anteriores al año 2000.

En segundo lugar, y siguiendo el marco de análisis de los NMS, se abordó el estudio del MTL a partir del concepto de Economía Social, siguiendo a autores como José Luis Coraggio. Se entendió la Economía Social como condensación del pensamiento económico alternativo (Coraggio, 2009:147). Para ello, se partió de la idea de concebir a la economía en términos sustantivos, en donde las unidades domésticas populares, sus extensiones *ad-hoc* (como los emprendimientos mercantiles), sus comunidades y sus asociaciones voluntarias, marcan el contenido material de esa parte de la economía mixta bajo dominación capitalista que se denomina economía popular: la reproducción de la vida de sus miembros (racionalidad reproductiva). Su principal capacidad es el trabajo, y además tiene otros recursos y una firmeza respecto a la producción y reproducción de riqueza (valores de uso producidos o naturales) que, a pesar de quedar ocultos para la ideología económica hegemónica, son de gran peso económico. Frecuentemente existe una unión de inserciones y esferas del trabajo que incluyen: el autoconsumo doméstico; el cuentapropismo; el asalariado; el trabajo asociativo; la cooperación en la producción y la comercialización; la producción para el autoconsumo de bienes públicos a niveles locales, etcétera.

El tercer marco de análisis contempló la noción de formas asociativas y trabajo autogestionado. Principalmente se abordaron las nociones de Cooperativismo y Empresas Recuperadas como formas organizativas en las que se expresa este tipo de trabajo. Aquí se entendió el Cooperativismo desde un enfoque marxista, es decir como una de las herramientas de transformación social que posee el movimiento popular para auto-organizarse y afianzar su autonomía con respecto a las clases dominantes. Y las

Empresas Recuperadas fueron representadas como conjunto heterogéneo de procesos cuyo denominador común consiste en que los trabajadores de una empresa en crisis, cualquiera sea el carácter de ésta, en la defensa de su fuente de trabajo, ponen o buscan poner a funcionar la unidad productiva, ejerciendo para ello parcial o totalmente la dirección de la misma. La dimensión central en las recuperaciones de las empresas es la conflictividad que se conforman y expresan en su desarrollo.

El último marco de análisis contempló el estudio de las capacidades de las formas asociativas y el trabajo autogestionado en el marco de las cooperativas de trabajo y empresas recuperadas a partir del caso de la CLB. Aquí se abordó la exportación en tanto estrategia de comercialización de la Economía Social. Además, se presentó la capacidad de exportación de los emprendimientos de la Economía Social.

En el Capítulo III se comenzó por concebir a la Cooperativa de Trabajo en el marco de un Movimiento Social, puntualmente se analizó el caso de la CLB como entidad miembro del MTL y expresión de los Nuevos Movimientos Sociales. Además de esto, se analizaron las capacidades productivas, comerciales y de gestión de la CLB. Las primeras en analizar fueron las *capacidades productivas* y tuvieron que ver con las maquinarias, herramientas e insumos y la instalación edilicia, así como también con la forma de organización del trabajo de la cooperativa, que en el caso de la CLB se caracteriza por ser asambleario, donde se debate sobre las capacidades de producción, las líneas de acción y forma de trabajo a desempeñar, las responsabilidades a cubrir por cada uno de los trabajadores, etc.

En este sentido, se pudo ver que los trabajadores de la CLB se organizaban mediante asambleas para organizar el trabajo y tomar decisiones. Al mismo tiempo, la organización de la producción en relación a la distribución de roles laborales fue un

componente de mayor importancia, y además se tuvo en cuenta el componente asociativo ejercido por este grupo de trabajo.

En este sentido, las capacidades productivas de la CLB tuvieron que ver con el ejercicio de principios fundamentales como la democracia en la toma de decisiones y planes estratégicos de producción, la autonomía con respecto a la materia prima con la cual elaboran sus productos garantizando un ecosistema armónico para la vida sana de todos los hombres, en especial quienes consumen las briquetas de carbón vegetal. El ejercicio de la solidaridad entre los socios de la cooperativa involucrados con el sistema productivo implicó promover la soberanía productiva en cada uno de ellos buscando despojarse de la dependencia del saber jerárquico que genera desigualdades laborales. Todo esto sin descuidar la responsabilidad de cada trabajador en su tarea.

Asimismo, los socios de la CLB consideraron que contaban con las capacidades productivas óptimas como para llevar a cabo las primeras experiencias de exportación. Es decir, de acuerdo a lo dicho por algunos referentes de la entidad, tenían maquinarias, herramientas e insumos, instalaciones edilicias adecuadas para la producción. Además de esto, se sumó el saber de los trabajadores socios en relación al momento de llevar a cabo la producción como así también al momento de planificar estrategias de producción para exportar.

Por otro lado, las *capacidades de comercialización* de la CLB tuvieron que ver con el desarrollo de estrategias comerciales a nivel local, regional, nacional e internacional. Es decir, con la forma en que los socios de la CLB construyen mercados solidarios para sus producciones. Sin embargo, al momento de la presente investigación, la CLB comercializó sus productos en el mercado competitivo convencional.

Consecuentemente, el proceso de comercialización de los emprendimientos de la economía social y en particular las capacidades de comercialización de la CLB no sólo

son cuestiones a pensar para el momento de la venta, sino que incluyen también el armado de la estrategia comercial, integrada por la definición del producto, sus costos y precio, la publicidad, la promoción, la distribución o entrega y la cobranza a partir de un análisis del mercado.

En este sentido, si bien los referentes de la entidad no dijeron que contaban con planes de negocios convencionales, desde su experiencia de trabajo expresan vender sus productos en distintos públicos y lugares.

Las capacidades comerciales de la CLB tienen que ver con el desarrollo de estrategias comerciales a nivel local, regional, nacional e internacional. Es decir, con la forma en que se construyen mercados solidarios para sus producciones. Esto se enmarca en los modos en que los movimientos sociales, que forman parte de la Economía Social y Solidaria, van dando respuesta y resistencia a aquellos impactos en materia económica, social, psicosocial y medioambiental de los canales de comercialización (por ejemplo el trueque, mercado social, canales de comercialización en que el consumo popular se expresa: camiones de “alimentos para todos”, ferias francas, cooperativas de productores y otras alternativas, entre otras) que se iban haciendo más visibles y afectaban a grupos sociales numerosos. Sin embargo, al momento de la presente investigación, los socios de la CLB se encontraron comercializando sus productos en el mercado convencional a nivel local, regional y nacional, intentando desarrollar distintas estrategias para lograr el intercambio a nivel internacional a través de la exportación de briquetas de carbón vegetal.

Según expresaron los socios de la entidad, los conocimientos de comercialización fueron incorporándolo con la experiencia y la solidaridad entre los mismos trabajadores, clientes y expertos en el tema y exportación. Entonces, todas las

capacidades comerciales de la CLB fueron profundizándose en virtud de los primeros intentos por exportar briquetas de carbón vegetal.

Como se dijo, al momento de la presente investigación, los socios de la CLB se encontraron comercializando sus productos en el mercado competitivo convencional a nivel local, regional y nacional, intentando desarrollar distintas estrategias para lograr el intercambio a nivel internacional a través de la exportación de briquetas de carbón vegetal.

Respecto al nivel local de la comercialización, los socios expresaron haberlo impulsado a través de redes que sostuvieron a nivel local y provincial, por su pertenencia al movimiento social y como empresa recuperada. En este sentido, una de las reflexiones de este trabajo tuvo que ver con que el proceso de comercialización de los emprendimientos de la economía social, y en particular las capacidades de comercialización de la CLB, no sólo fueron cuestiones a pensar para el momento de la venta sino que incluyeron también el armado de la estrategia comercial, integrada por la definición del producto, sus costos y precio, la publicidad, la promoción, la distribución o entrega y la cobranza a partir de un análisis del mercado. Así, si bien los referentes de la entidad no dijeron contar con planes de negocios convencionales, desde su experiencia de trabajo expresaron su voluntad de vender los productos a distintos públicos y en diferentes lugares.

Por otro lado, respecto a las *capacidades de gestión*, y teniendo en cuenta la estructura organizativa, y vinculada con la toma de decisiones estratégicas, a lo largo de esta investigación se vio que la CLB presenta una estructura de responsabilidades y autoridad denominada “estructura institucional”. Sin embargo, en relatos de sus socios se sostuvo que cuentan con un colectivo formado por distintos socios. Esto se lo vinculó directamente con la manera en que se toman las decisiones en la CLB, ya que algún

socio miembro de ese colectivo puede tomar decisiones independientemente de su presencia o no dentro del consejo de administración.

Se ha visto que la CLB ha enfrentado problemas de distintas características en materia de su proyecto de producción. En este sentido, la CLB, por principios, planteó la necesidad de una gestión democrática y participativa. Así, se buscó promover espacios de debate donde se pudieran garantizar una mayoría participante de los distintos sectores de la Cooperativa. Esta modalidad podría explicar la manera en que se evita el distanciamiento de los niveles directivos con los demás trabajadores.

A diferencia de las empresas capitalistas, en la CLB son los mismos socios los que toman las decisiones estratégicas a través de la Asamblea, las ejecutan desde el Consejo de administración y las llevan a la práctica en las tareas operativas. El desafío con el que se encontraron los socios fue asumir un modelo de gestión estratégico que combine la democracia interna con la eficiencia empresarial. La adopción de tal o cual modelo de gestión en la CLB depende de muchos factores ya que en muchas situaciones se sienten superados por la propia realidad y apuestan a afrontar nuevos desafíos implicando un aprendizaje popular y solidario. Algunos de estos factores son: el tamaño de la cooperativa, el tipo y complejidad de sus actividades, su situación económica y financiera, etc.

El problema básico de la gestión cooperativa reside en la distribución de las decisiones entre distintas instancias de la organización, garantizando un mínimo de eficiencia para operar y, a su vez, haciendo efectivo el principio de participación y gestión democrática. En el caso de la CLB esto se vio reflejado en las dificultades que presentan para respetar las reuniones de Asamblea que requiere una organización de roles, tareas, responsabilidades.

Respecto a la exportación, los emprendimientos de la economía social pueden utilizar distintas formas instrumentales para llevarla a cabo: como cooperativas de primer grado, como cooperativas de segundo o tercer grado (Federaciones o Confederaciones), como integrantes de un consorcio de exportación o como un agrupamiento de colaboración empresaria. Al mismo tiempo, la exportación, como estrategia de comercialización, implica tener en cuenta las características de los productos a exportar y su calidad, así como también los gastos de comercialización.

Las dificultades que presentaron los socios de la CLB al momento de exportar fueron varias y de distintas características. Las palabras de los socios de la CLB manifestaron preocupación porque las propuestas que recibieron por parte de entidades gubernamentales en relación al desarrollo de estrategias de comercialización no alcanzaron para solucionar sus problemas de intercambio. En el caso de la CLB fueron logrando algunas adaptaciones por subsidios recibidos por el Estado Nacional; sin embargo, esto no alcanzó para que la experiencia de comercio exterior fuera exitosa.

Asimismo, otra dificultad tuvo que ver con la imposibilidad de cumplir con las certificaciones necesarias para exportar y con la falta de información en tiempo y forma sobre los requerimientos para realizar dicha operación comercial. Este problema se hubiera podido solucionar si se hubiesen utilizado algunos mecanismos para obtener información que son poco costosos. Un ejemplo de esto puede resumirse en acercarse a Fundaciones dedicadas a trabajar en la temática de la exportación de cooperativas o pequeñas y medianas empresas; también el Estado Nacional y en particular la Fundación Exportar brindan servicios informativos.

Por otro lado, la Reglamentación Aduanera de la Argentina tiene una serie de requisitos para habilitar la exportación de briquetas de carbón vegetal, que desde la CLB no se pudieron cumplir hasta el momento de realizado el trabajo de campo, debido a los

altos costos que insumía la incorporación del Sistema Informático María (SIM), un sistema de seguridad que permite conocer detalles de las operaciones aduaneras y es requerido por la Aduana Argentina. Sin embargo, según testimonios de integrantes de la cooperativa, se tuvo previsto abordar el tema a fin de viabilizar los medios para poder operar con los requerimientos aduaneros que incluyen, entre otras cosas, cámaras de seguridad en la planta de proceso de briquetas de carbón vegetal.

Al momento, las principales dificultades encontradas en la CLB que impidieron lograr la exportación tuvieron que ver con que no se alcanzó la calidad del producto que se requiere para exportar, al menos en los mercados interesados (Canadá y España). Además, y en relación con los gastos y trámites de exportación que debieron afrontar, el costo del producto de exportación fue diferente del que hubiera tenido si hubiera estado destinado al mercado interno.

Asimismo, otra dificultad tuvo que ver con la imposibilidad que suelen presentar las cooperativas para insertarse en los consorcios de comercialización existentes en la Argentina, agrupados en Pequeñas y Medianas Empresas. Esto se analizó en términos de los obstáculos para poder pertenecer a los espacios que las políticas públicas ofrecen a la hora de exportar pues la CLB no es una pequeña o mediana empresa de un patrón; sino de los trabajadores.

En síntesis, a lo largo de este trabajo se mostró que pese a la organización democrática y participativa por parte de la CLB y pese a tener conciencia de la necesidad de contar con capacidades productivas, comerciales y de gestión y en algún caso lograrlas, no consiguieron exportar.

En función de esto, la hipótesis que surge es que las cooperativas de trabajo que se vean fortalecidas a partir de la dinamización y ampliación progresiva del mercado interno y el desarrollo de un programa de capacitación y acompañamiento en el marco

de políticas públicas dirigidas al sector ejecutado con la participación del propio sector cooperativo, tienen mayor probabilidad de lograr una exportación exitosa. Es decir, se necesita no solo la organización colectiva de los actores sino también la colaboración pública para poder enfrentar más efectivamente las complejidades del mercado global.

Capítulo V

Referencias Bibliográficas

ACOSTA, M. C., LEVIN, A. y VERBEKE, G. E. (2013) El sector cooperativo en Argentina en la última década. Revista: Cooperativismo & Desarrollo, 21 (102): 27-39.

ALBURQUERQUE, P. P. (2004) Asociativismo. En La Otra Economía. Buenos Aires: Altamira. 31-38.

ALEXANDRO, O. (2009) La experiencia Argentina. En Los Consorcios de Exportación. La experiencia latinoamericana y española. Buenos Aires: Fundación Exportar. 63-73.

BIALAKOWSKY, A. (dir.) (2005) Gerencia de empresas recuperadas por los trabajadores en Argentina. Revista Venezolana de Gerencia, 10 (31): 17- 24. Univ. del Zulia, Maracaibo.

BONAPARTE, H. (1994) ¿Frente al Liberalismo, cooperativas posmodernas? Buenos Aires: Centro Editor de América latina (CEAL).

CAILLÉ, A. (2009) Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular en Coraggio, J. L. (org.) ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo. Buenos Aires: CICCUS.

CAMILLETTI, SORIA, TORRELLI, GUIDINI, HERRERA, MARTI, RODRÍGUEZ, SILVEIRA (2005) Cooperativas de trabajo en el Cono Sur. Matrices de surgimiento y modelos de gestión. Unircoop. Vol3.

CASTEL, R. (2014). La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado. Buenos Aires: Editorial Paidós.325-464.

CASTELLO, H. L. y PACENZA, I. B. (1992) Cuestiones básicas sobre exportación e importación-. Departamento de Consultoría de Comercio Exterior. Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos C.L.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. UNCTAD/OMC,CERA,INTI. (2004). Tratado de derecho cooperativo. En Serie: La Clave del Comercio. Gestión de la calidad de exportacion. Libro de Respuestas para Pequeños y Medianos Exportadores. Buenos Aires: CCI/CERA/INTI.

CIOLLI, V. R. G. (2009) Aproximaciones al Cooperativismo de trabajo del siglo XXI. En Revista Límites y Desafíos de la Periferia. Periferias. 13 (18): 115-135.

CORAGGIO,J. L. (2007) “Introducción”, en Coraggio, J. L. (org.) La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas. Buenos Aires: UNGS/Editorial Altamira.

CORAGGIO,J. L. (2011) Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital. Quito: Alberto Acosta y Esperanza Martínez Editores/Abya Yala. Disponible en: «<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/economiasocial.pdf>»

CORAGGIO, J. L. (2007) Sobre el sentido de articular lo local con lo global desde una perspectiva de Economía Social, UNGS, Argentina, en PEKEA Newsletter N° 10, Abril-Junio 2007.Disponible en: <file:///C:/Maestr%C3%ADa%20en%20Econom%C3%ADa%20Social/TESIS%20NUEVA/bibliografia/Nuevo/ECONOM%C3%8DA%20SOCIAL/Coraggio%20Definici%C3%B3n%20Econom%C3%ADa%20Social.pdf>

CORAGGIO, J. L. (s/d) La economía como vía para otro desarrollo. Disponible en: <http://urbared.ungs.edu.ar/pdf/debate4/jlc-economia%20social.pdf>

CORAGGIO, J. L. (2011) Principios, Instituciones y Prácticas de la Economía Social y Solidaria. En Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital., Alberto Acosta y Esperanza Martínez (Editores), Abya Yala, Quito.

CORAGGIO, J. L. (2006) Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria. Cuadernos del Cendes. Años 23. N° 61. Tercera Época. 44-47.

CORAGGIO, J. L. (2009) Polanyi y la Economía Social y Solidaria en América Latina en Coraggio, J. L. (org.) ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo. Buenos Aires: CICCUS.

CORAGGIO, J. L. (2007) Introducción, en Coraggio, J. L. (org.) La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas. Buenos Aires: UNGS/Editorial Altamira.

CRUZ NETO, O (2003) El trabajo de campo como descubrimiento y creación, en Souza Minayo M.C. et al, Investigación social. Teoría, Método y Creatividad. Buenos Aires: Lugar Editorial. 41-51.

CUNCA BOCAJUVA, P. C: (2007) Economía Solidaria y la nueva centralidad del trabajo asociativo en (ESDPER). Editorial Altamira. 260.

DEFURNY, J. (2009) Economía Social. En A. D. Cattani, J. L. Coraggio y J-L. Laville (org.). Diccionario de la otra economía. Buenos Aires: Editorial Altamira. 163-168.

ESCOBAR Y ÁLVAREZ. 1, ÁLVAREZ DAGNINO Y ESCOBAR,1, DOIMO, JELIN y HERCHBERG, 1., AVRITZ, 2. y G. FAJN (2009) Empresas recuperadas. En A. D. Cattani, J. L. Coraggio y J-L. Laville (org.). Diccionario de la otra economía. Buenos Aires: Editorial Altamira. 193-199.

ESQUIVEL, P.A; GURZI, A.P (2014) Los consorcios de exportación como opción para la internacionalización de pymes en Argentina. Disponible en: [file:///C:/Users/Rafaela/Downloads/los-consorcios-de-exportacion%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Rafaela/Downloads/los-consorcios-de-exportacion%20(2).pdf)

FARDELLI, C. y VUOTTO, M. (2014) Especificidad de la gestión de las organizaciones de la economía social. En Economía social y solidaria: praxis, vivencias e intenciones, Schujman, M., Albuquerque, P, Pereyra, K. y Tomates, K. Ediciones Del Revés, Rosario. 23.

FARDELLI, C. VUOTTO, M. (2012) Gobernanza y gestión de las organizaciones de la economía social. Disponible en:

<file:///C:/Maestr%C3%ADa%20en%20Econom%C3%ADa%20Social/TESIS%20NUEVA/bibliografia/Nuevo/Fardelli.%20Vuotto.%20Gobernanza%20y%20gesti%C3%B3n.pdf>.

Documento 79. Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo Facultad de Ciencias Económicas. UBA. Editor responsable: Mirta Vuotto. Ciudad de Buenos Aires.

FERREIRA DESLANDES, S.(2003) La construcción del proyecto de investigación. En Investigación Social. Teoría, método y creatividad Ma. Cecilia de Souza Minayo, (organizadora). Buenos Aires: Lugar Editorial. 25-39.

GAIVÓN, A. (Dir.) (2009) Sin fin de principios: propuestas para la educación cooperativa en la escuela. Buenos Aires: Idelcoop.

GARCÍA JANÉ, J. (2009) Joseba Azkarraga Etxagibel: El cooperativismo como conciencia crítica. Artículo publicado en Revista Nexe nº 25. Barcelona. www.nexe.coop (11): 7.

GARCÍA, J.; VÍA, J., XIRINACS, L.(2006) La dimensión cooperativa. Icaria editorial, Barcelona. (107-137)

GOMES, R. (2004). El análisis de datos en la investigación cualitativa. En M. Minayo, Investigación Social: teoría, método y creatividad. Buenos Aires. Lugar Editorial.

GRASSI, E. (2003) Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I). Buenos Aires: Espacio Editorial.

HOUTART, F. (Dir.) (1995) Emploi, croissance et precariete: une meme logique au sud comme au nord. En Alternatives du Sud, Centre Tricontinental Louvain-la-Neuve-L'Harmattan. vol II, 1,5-15.

INAES (2008.) Las Cooperativas y Mutuales en la República Argentina. Buenos Aires: Inaes.

LANKI, J-L (2004) Autogestión y globalidad: situar la autogestión económica en el mundo actual. Cuadernos de Lanki, Ezkoria. 22-33.

LAVILLE, J-L (2009) Economía Plural en Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) Diccionario de la otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social, Buenos Aires: UNGS-Altamira-Clacso.

LAVILLE, J.L (2009) Definiciones e Instituciones de la Economía en ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo. Buenos Aires: CICCUS. 47-68.

LIMA, J. C. (2009) Cooperativas de Trabajo. En A. D. Cattani, J. L. Coraggio y J-L. Laville (org.). Diccionario de la otra economía. Buenos Aires: Editorial Altamira. 193-199.

MAX-NEEFF, M.A (1993) Desarrollo a escala humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones. Editorial Nordan-Comunidad.

MELO LISBOA, A (2004) Solidaridad. A.D. Cattani En La otra Economía. Buenos Aires. Editorial Altamira. 389-401.

MOIRANO, A. A (1995) La cooperativa de trabajo. Manual para asociados y profesionales. Editor Nicolás Ghersi.

MOTHÉ, D (2009) Autogestión. En Diccionario de la otra economía, organizadores: Antonio David Cattani, José Luis Coraggio, Jean-Louis Laville. UNGS/ALTAMIRA, Buenos Aires. 42-48.

MUTUBERRÍA, V., Ureta, F., FESER. M. E., BAUSSET, M. (2012) Gestión económica y trabajo autogestionado. Cuadernos para la autogestión #8. Buenos Aires: Ediciones de la Cooperativa Chilavert. Programa Facultad Abierta. FFyL-UBA. 5-26.

NOVAES, H. y DAGNIGO, R (2006) El proceso de adecuación socio-técnica en las fábricas recuperadas: algunas generalizaciones a partir de visitas a ocho empresas”. Revista Cayapa, 6 (12) :18-19.

OBSERVATORIO SOCIAL (2015) Informe 44 Economía Social y Solidaria: Alcances, Desafíos y Límites. Disponible en: http://www.observatoriosocial.com.ar/images/pdf_informes_coyuntura/informe_44.pdf

ORZI, R. (2012) Moneda Social y mercados solidarios II. La moneda social como lazo social. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.

POLANYI, K (2011) La gran transformación, Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo. Fondo de Cultura Económica, México. Fecha de la primera edición en inglés, 1957.

POLI, C. (2007.) Movimiento Territorial Liberación. Su historia. Piquetes, organización, poder popular. Buenos Aires: Ediciones del CCC.

PORTELLI, H. (2003) Gramsci y el bloque histórico. México: Siglo veintiuno Editores.

QUIJANO, A. (2007) Colonialidad del poder y clasificación social, en Santiago Castro-GÓMEZ y GROSFOGUEL,R (eds.) El giro decolonial: Reflexiones para una diversidad

epistémica más allá del capitalismo global. Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana / Siglo del Hombre Editores: 93-126.

RAZETO, L. (1997) Los caminos de la economía de solidaridad. Buenos Aires: Editorial Lumen Humanitas.

RAZETO, L. (2007) La Economía de Solidaridad: concepto, realidad y proyecto; en La Economía Social desde la Periferia. Coraggio (org.) Editorial Atlántida. 327-328.

REBÓN, J. (2006) La empresa de la autonomía. Apuntes acerca de la recuperación de empresas por sus trabajadores en Argentina. Observatorio Social de América Latina. Año VII N° 21. (2006).

REBÓN, J., SALGADO, R. (2008) Empresas recuperadas y procesos emancipatorios. En Lenguita, Montes Cató (Comp) Resistencias laborales: experiencia de repolitización del trabajo en Argentina. Buenos Aires: Aleph/Insumisos.

REZZONICO, A (1989) Las Pequeñas y Medianas Empresas y las Cooperativas de Exportación. Estrategias Latinoamericana. Instituto de Integración Latinoamericana. Funial:72-82.

REZZONICO, H. (1997) Los valores y principios cooperativos y la concentración empresarial. VII Jornadas de Derecho Cooperativo del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Azul, Provincia de Buenos Aires.

Roca., A. C. (2004) Comercio Justo. En A. D. Cattani, La Otra Economía. Buenos Aires: Altamira. 59-77.

RUGGERI, A.; AGUILAR, A; ANTIVERO, J., BALAGUER, E.; PALOMA, E; GALEAZZI, C.; GARCÍA, F, HALPIN, M.; OLIVERA, F., PELÁEZ, P.; POLTI, N. (2014) Informe del IV relevamiento de Empresas Recuperadas en la Argentina. 2014. Las empresas recuperadas en el período 2010-2013. Ediciones: Cooperativa Chilavert Artes Gráficas. 5-6; 27-28.

RUGGERI, A.; WERTHEIMER, M; GALEZZI, C; GARCÍA, F. (2012) Autogestión y Cooperativismo. Cuadernos para la autogestión. Ediciones de la Cooperativa Chilavert.

QUIJANO-VALENCIA, O. B (2014) La crisis del pensamiento crítico y de las prácticas emancipatorias en tiempos de primavera Convergencia. Revista de Ciencias Sociales, 21 (66): 267- 275. Universidad Autónoma del Estado de México Toluca, México.

RUGGERI, A; WERTHEIMER, M; GALEAZZI, C; GARCÍA,F. (2012) Autogestión y Cooperativismo Cuadernos para la autogestión N° 1. Ediciones de la Cooperativa Chilavert. Programa Facultad Abierta. FFyL-UBA. Buenos Aires. 5-7 y 17-18.

RUGGERI, A; GALEAZZI, C; GARCÍA, F. (2012) Problemas del trabajo autogestionado. Cuadernos para la autogestión N° 2 Ediciones de la Cooperativa Chilavert. Programa Facultad Abierta. FFyL-UBA. Buenos Aires, 2012. (8) (10 p.) 10-29.

SANTOS,B. de S. (1998a) Reinventar la democracia. Ediciones Abya-Yala. 38 a 47

SANTOS, B. de S. (1998b). De la mano de Alicia: lo social y lo político en la postmodernidad

SANTOS, B. de S. (2004). Democratizar la democracia: los caminos de la democracia participativa.

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. (2003). Empresas recuperadas. Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires: Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

SCÉVOLA, M.G (2006). Resumen de Tesis: Los consorcios de Exportación como alternativa estratégica de Internacionalización para las PyMEs argentinas. En “Los Consorcios de exportación como opción para la internacionalización de Pymes en Argentina”. Universidad Gastón Dachary. Esquivel, Pablo, Ariel Gurzi, Analía Pamela. Disponible en: <file:///E:/Downloads/los-consorcios-de-exportacion.pdf>.

SIDNEY TARROW, (1997) El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política, Alianza, Madrid. 311.

SINGER, P (2007) Economía Solidaria: un modo de producción y distribución. En La Economía Social desde la Periferia. Buenos Aires: Altamira.

SOUZA MINAYO, M. C. (2003.). Investigación Social. 10-23.

SVAMPA, M. (2009). Movimientos sociales y nuevo escenario regional: las inflexiones del paradigma neoliberal en América Latina en cambio de época. Buenos Aires: Siglo XXI, CLACSO.

STAKE, R. (1994) Case Studies, en Denzin, N.K. y Lincoln, Y. S.(eds.), Handbook of qualitative research, Thousand Oaks: Sage Publications. Disponible en http://www.tlu.ee/UserFiles/Katariina%20Kolled%C5%BE/K.%20Maslov/Case%20studies_Lecture_4-5.pdf

STOGLITZ, J. (2002). El malestar en la globalización. Buenos Aires: Edición Taurus.

THWAITES REY, M. (2007). Estado y marxismo: Un siglo y medio de debates. Buenos Aires: Prometeo.

VÁZQUEZ, G. (2010) El trabajo asociativo y autogestionado: aportes desde el campo de la economía social y solidaria, Mimeo, 14-18.

VERÍSSIMO VERONESE, M. (2007) Economía Solidaria y subjetividad. Buenos Aires: Altamira.

VUOTTO, M (2006). Las expresiones del cooperativismo en la última década. Revista Idelcoop-Volumen 33-Nº 169.

ZIBECHI, R. (2003) Los movimientos sociales latinoamericanos: tendencias y desafíos. En OSAL: Observatorio de America Latina. Buenos Aires: CLACSO Nº 9, enero Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/osal/osal9/zibechi/pdf>

ZIBECHI, R. y HARDT, M. (2013). Preservar y compartir. Bienes comunes y movimientos sociales. Buenos Aires: Mar Dulce.