

VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2004.

Trabajadores de empresas recuperadas: ¿nuevo sujeto histórico?.

Eduardo Fernández Maldonado, Rodolfo Federico Herrán, Diego Quartulli, Germán Scopel.

Cita:

Eduardo Fernández Maldonado, Rodolfo Federico Herrán, Diego Quartulli, Germán Scopel (2004). *Trabajadores de empresas recuperadas: ¿nuevo sujeto histórico?*. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/188>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

TRABAJADORES DE EMPRESAS RECUPERADAS: ¿NUEVO SUJETO HISTÓRICO?

Eduardo Fernández Maldonado

Rodolfo Federico Herrán

Diego Quartulli

Germán Scopel¹

INTRODUCCIÓN

Nuestro estudio particular se inscribe dentro de un proyecto mucho más ambicioso (Proyecto FONCYT N° 9640) que, básicamente, busca dar cuenta de las trayectorias laborales, económicas, condiciones de vida, reproducción social e identidades de los “desplazados” del mercado de trabajo formal.

Dentro del heterogéneo mundo de los “desplazados” nos abocamos a un segmento en particular: los trabajadores de empresas recuperadas. Proponemos revisar, ampliar y redefinir el campo de observación, interpretación y problematización de este fenómeno. Es así como, en primer lugar, hacemos una breve referencia al origen socioeconómico de nuestro objeto. En segundo lugar, transitamos una descripción de las originales lógicas organizativas, políticas y económicas que surgen, así como también, las tensiones que las recorren. En cuarto lugar, nos adentramos en el estudio del mundo de la subjetividad y las identidades de los trabajadores de las empresas recuperadas. Por último, realizamos unas reflexiones finales en las que, en base a lo observado, discutimos con otras lecturas del fenómeno.

¹ Eduardo Fernández Maldonado, Rodolfo Herrán, Diego Quartulli y Germán Scopel, estudiantes avanzados de la Carrera de Sociología en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Investigadores del Proyecto Foncyt N° 9640 (“La Sobrevivencia de los Desplazados. Trayectorias Económicas, Condiciones de Vida, Reproducción Social, Identidades Colectivas y Políticas Posibles”) dirigido por el Dr. Agustín Salvia.

Nuestra estrategia de investigación consistió en el análisis de 4 estudios de caso que operan en el segmento de las empresas recuperadas, así como también, la realización de un Grupo Focal con 10 trabajadores. Específicamente, con la información obtenida centralmente a partir de la observación y narración de los actores del mundo de las empresas recuperadas, buscamos analizar y caracterizar aquellas heterogeneidades y regularidades presentes tanto en las trayectorias, situaciones y condiciones que transitan estos sujetos en la cotidianeidad de sus quehaceres laborales, como en la estructura, composición y funcionamiento de la actividad.

UN RECORRIDO POR LA ECONOMÍA ARGENTINA RECIENTE: LAS CONDICIONES DE POSIBILIDAD PARA LA EMERGENCIA DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS

Nuestro fenómeno de estudio está íntimamente relacionado con las transformaciones socioeconómicas llevadas adelante en la Argentina durante los últimos 30 años que han puesto en escena una “nueva sociedad”, caracterizada por la desigualdad, el desempleo y el crecimiento desmedido de la pobreza.

El modelo implementado hacia fines de la década del 70' reestructuró, destruyó y concentró al aparato industrial argentino. Bajo el diagnóstico de que el país estaba “sobreindustrializado” y de que el sector industrial era la cuna de la subversión política (Kulfas, 2003), la gestión Martínez de Hoz llevó adelante una verdadera política de estado tendiente a destruir gran parte del tejido industrial argentino. Los lineamientos de este modelo se mantuvieron inalterados durante los 80' y se consolidaron en la década del 90' con las reformas estructurales neoliberales y la apertura financiera y comercial llevadas adelante a partir de la administración Menem.

En los 90', se consolidó el régimen de acumulación financiarizado iniciado a fines de los 70', profundizándose, de esta manera, la reestructuración regresiva del sector industrial. El correlato socioeconómico de este modelo fue el crecimiento del desempleo y una fuerte concentración y extranjerización del aparato industrial argentino. *“En lo fundamental, desde hace casi tres décadas que el régimen de acumulación argentino no logra generar una dinámica sustentable de crecimiento económico, generando [...] una pérdida neta de empleos plenos, a la vez que un aumento exclusivo del subempleo y la precariedad laboral bajo formas socio-productivas muy heterogéneas.”* (Salvia, 2003:5). El nuevo modelo de acumulación tuvo como consecuencias, cambios estructurales como, el ascenso del desempleo, el subempleo, la precariedad laboral y el sobreempleo.

El segmento que abarca nuestro estudio, refiere a pequeñas y medianas empresas nacionales que producen bienes para abastecer el mercado interno. Es así que el fenómeno se encuentra ligado a la suerte que corrió este segmento de la producción tras la implantación del modelo de acumulación financiera de los 70' profundizado hasta el paroxismo en los 90'. Este modelo consolidó una estructura de precios relativos sumamente desfavorable a los bienes de producción industrial (Schvarzer, 1998). En esas circunstancias, las actividades productivas de numerosas pequeñas y medianas empresas se tornaron inviables.

Ante las condiciones adversas de la década del 90', estas pequeñas y medianas empresas ensayaron distintas estrategias de supervivencia para mantenerse en pie. Generalmente sus intentos fueron infructuosos. Algunas intentaron reconvertir sus actividades a través del endeudamiento invirtiendo en nuevas maquinarias, considerando que, así, serían capaces de afrontar el nuevo escenario. Otras iniciaron una reconversión tardía respecto del auge del primer ciclo de la Convertibilidad, por lo

que, más tarde fueron atrapadas por los efectos recesivos de la crisis mexicana. Paulatinamente, estas empresas comenzaron a presentar fuertes descalces entre las obligaciones contraídas por los créditos tomados y sus posibilidades de facturación; apelando, generalmente, a los recortes salariales para seguir adelante. Otras empresas optaron, directamente, por distintas estrategias de retirada. Para retirarse, algunas aprovecharon la apreciación del peso para vender sus activos; mientras que, otras, optaron por una estrategia de quiebra fraudulenta y consecuente estafa a los acreedores.

La salida de la Convertibilidad, si bien significó una luz de esperanza para estas empresas al cambiar una estructura de precios relativos sumamente desfavorable, también significó; en un primer momento, un golpe durísimo al encarecer los insumos importados y contraer fuertemente el mercado interno acelerando, de esta manera, el desfalco financiero de sus cuentas que ya venían deterioradas, en muchos casos, con anterioridad. Los trabajadores de este tipo de empresas, sobre todo aquellos que se desempeñaban en la línea de producción, fueron entonces los protagonistas del fenómeno de recuperación de empresas.

La conclusión más importante que debe extraerse luego de este análisis de la génesis de nuestro fenómeno de estudio, es que; el origen de las empresas recuperadas está en empresas pequeñas y medianas cuya declinación era evidente. Muchas de ellas ya estaban a punto de cerrar y/o produciendo muy por debajo de su capacidad instalada al momento de su recuperación. En otras palabras, debe quedar en claro que *“no estamos hablando de sectores dinámicos, empresas en producción de la gran industria que son arrebatadas a transnacionales o a grandes grupos económicos... [sino que, por el contrario,]...corresponden a sectores débiles del capital...”* (Martínez y Vocos, 2002:81). Esta conclusión nos permite sostener que, lejos de tratarse de una estrategia

ofensiva de los trabajadores que afectaría a sectores claves de la estructura productiva capitalista, se trata, más bien, de una estrategia defensiva y marginal en términos de su lugar en la estructura productiva.

NUEVAS LÓGICAS ORGANIZATIVAS Y POLÍTICAS: ENTRE LO NOVEDOSO Y LO TRADICIONAL

Diversos análisis del mundo de las empresas recuperadas coinciden en que el personal administrativo, jerárquico y/o profesional suele estar escasamente presente en las experiencias de recuperación y autogestión de empresas (Fajn, 2003; Caputo y Saavedra, 2003; Facultad Abierta, 2003). La causa de esta ausencia quizá se deba a las mayores probabilidades de este tipo de trabajadores de conseguir otros trabajos, así como también, a un probable mayor acercamiento a la parte patronal. La proporción de permanencia de este tipo de trabajadores es indirectamente proporcional a la intensidad del conflicto por el que atravesó la empresa. Es así como, en aquellas empresas que atravesaron conflictos intensos y prolongados, el número de estos suele ser escaso sino nulo. Contrariamente, en aquellas empresas con conflictos de baja intensidad y de corta duración su proporción suele mayor (Fajn, 2003).

“E: si todos los que quedamos trabajábamos en producción. El único es Federico que trabajó en calidad. El único que no trabajaba en planta bah trabajaba en planta pero no en máquinas diríamos. Todos somos del área de producción.

I: ¿y los administrativos se fueron?

E: bueno el administrativo quedo acá hasta último momento, [...] se fue cuando entramos nosotros. Digamos [los] administrativos eran una porción que estaba ligada inclusive tenía digamos relaciones y muchos de ellos negocios con la patronal.” (Cooperativa 19 de Diciembre)

La escasa permanencia de trabajadores administrativos, jerárquicos y profesionales obliga a los trabajadores a suplir las tareas que estos anteriormente realizaban. En nuestras entrevistas aparece constantemente la necesidad de los trabajadores de realizar nuevas tareas que antes no realizaban, trayendo como consecuencia, un profundo cambio en las lógicas organizativas y de gestión de las empresas entre el antes y el después de la recuperación.

“Y después bueno el resto de los compañeros tienen actividades, que puede ser la misma que antes cumplían o no. Por ejemplo una de las compañeras que atiende a la mañana en la recepción es instrumentadora y la otra compañera era cocinera. No quedaron compañeros de la otra etapa en este proyecto. De administración no quedó nadie, entonces tuvimos que reemplazarlo con lo que hay, con lo nuestro.”

(Cooperativa de Salud Medrano)

Ante estas necesidades, una vez producida la recuperación, los trabajadores se ven obligados a apropiarse de esos saberes, antes ajenos, para poder llevar adelante la empresa. Es así como, en el contexto de la recuperación de empresas se desestructuran los lugares jerárquicos asignados anteriormente a cada trabajador. Los trabajadores, en esas circunstancias, se ven obligados a llevar adelante un tipo de trabajo “multitareas”. Se produce así, una ruptura con el trabajo parcelado, jerarquizado y estructurado de la gestión empresarial. Paralelamente a esta desestructuración y desjerarquización de las tareas, se da una invasión de lógicas democráticas de decisión y gestión al interior de las empresas.

Creemos que la difusión de este tipo de lógicas está en gran parte relacionada con el hecho de que las empresas adoptan la figura legal de cooperativas; aunque esta adopción esta más relacionada con motivos pragmáticos que ideológicos. De todas maneras, la adopción de esta figura tiende a permitir y garantizar un mínimo de funcionamiento democrático que, en algunos casos es, inclusive, profundizado por los trabajadores.

“Nosotros además nos manejamos en forma totalmente horizontal, todo se resuelve por asambleas, somos todos iguales. Si bien se conformó la cooperativa, era para darle un marco legal. Las cooperativas tienen un estatuto, nosotros realmente no cumplimos con ese estatuto. Toda cooperativa tiene una cierta verticalidad; bueno nosotros no cumplimos con eso. Es que de hecho no hay otra alternativa, porque el INAES que es el que otorga la matrícula a las cooperativas, no da otro formato legal. Esta fue la que tomamos para estar dentro de un marco legal, pero te digo que nosotros nos manejamos de un modo democrático, es totalmente horizontal. Dentro de la cooperativa somos todos iguales y todo se resuelve por asamblea”(Cooperativa de Salud Medrano)

E N C R U C I J A D A S

1. Entre la gestión horizontal y la gestión vertical.

La propagación de lógicas democrático-asamblearias se explica por varias razones. Entre ellas, podemos mencionar: el hecho de que se trata de empresas con un reducido número trabajadores; los intensos conflictos durante la recuperación que posibilitan un estrechamiento de los lazos de cercanía entre los trabajadores y; por último, el hecho de que se trata de empresas que no tienen altos grados de

complejidad y jerarquización en sus procesos productivos (Fajn, 2003). Estas razones que en cierta medida explican las lógicas democrático-asamblearias, llevan a preguntarnos, si perdurarán en caso de que algunas de estas condiciones se modifiquen. Por eso, parece pertinente *“preguntarse acerca de la continuidad de estas prácticas en aquellas empresas en las que se verifique un crecimiento en el volumen y complejidad de la producción, que requiera de un mayor dinamismo en la toma de decisiones y una mayor parcelación del proceso de trabajo”* (Fajn, 2003:72).

Cabe destacar, también, que parecería existir una relación directamente proporcional entre la intensidad y la duración de los conflictos que desembocaron en la recuperación, con la profundidad de las lógicas igualitario-democráticas que se ponen en práctica una vez recuperada la empresa. Es así como, la penetración de las lógicas democrático-asamblearias, las lógicas remunerativas igualitarias y la desjerarquización y desestructuración de las tareas y el lugar de trabajo parecen ser más frecuentes y profundas en aquellas empresas que atravesaron duros conflictos con la gestión empresarial que en aquellas otras que no. También parecería existir mayor densidad en los lazos de solidaridad y compromiso mutuo en aquellas empresas que atravesaron conflictos intensos y prolongados. En síntesis, el reemplazo de las lógicas de gestión empresarial por nuevas lógicas democrático-asamblearias de autogestión y de remuneración igualitaria parecería ser más radical en aquellas empresas que presentaron fuertes enfrentamientos con el actor empresarial.

El surgimiento de fuertes vínculos de solidaridad y compromiso mutuo es un tema recurrente en nuestras entrevistas, sobre todo, como dijimos en el párrafo anterior, para aquellas empresas que atravesaron situaciones traumáticas. Generalmente, los trabajadores suelen contrastar los momentos previos al conflicto con los posteriores, caracterizando a los primeros como momentos de desestructuración, falta de

solidaridad y conocimiento entre ellos². El conflicto trae la unión, produciendo el surgimiento de una “nueva familia” como muchos trabajadores nos lo cuentan:

“porque ahora somos como una familia... [antes] ...no había relación más que: hola, buenas tardes [...] Yo con los demás nada que ver. Por eso al principio era un roce terrible, porque ninguno nos conocíamos, nadie tenía relación con nadie, ahora después de un año somos todos una familia, somos todos uno, y es que hay diferencias pero uno trata de limarlas como si fuera una familia”
(Cooperativa de Salud Medrano).

Contrariamente, en aquellas empresas que atravesaron conflictos menos intensos y prolongados, los cambios parecen ser menos abruptos. En ellas suele permanecer un grado mayor de jerarquización en la gestión, conjuntamente con el uso de lógicas remunerativas desiguales. La permanencia de lógicas remunerativas desiguales, muy probablemente esté vinculada con el hecho de que, en estas empresas, suele permanecer una proporción mayor de personal administrativo. También los lazos de solidaridad parecerían ser menos intensos. Así nos comentaba, acerca de las lógicas remunerativas, uno de los trabajadores de una de las empresas que no había atravesado situaciones traumáticas de conflicto:

“el criterio a adoptar fue por responsabilidad y aporte de trabajo, no es el criterio de todos iguales, eso fue hasta determinado momento de la cooperativa eso fue hasta... ponéle mediados del 2003 dijimos a todos iguales porque no

² Obviamente existen excepciones en algunas empresas. La Cooperativa 19 de Diciembre, ex ISACO, presentaba un colectivo de trabajadores considerablemente estructurado en los momentos previos a los conflictos que desembocaron en la recuperación.

superábamos los 80 pesos semanales digamos cada uno y menos de esa plata nos parecía que nadie se podía llevar. Cuando vimos que podíamos llevar más de 80 pesos llegamos a los 100 más o menos dijimos bueno ahora vamos a marcar las categorías como corresponde” (Cooperativa Artes Graficas El Sol)

2. Lógicas políticas democráticas y caudillescas/clientelares

Algunas advertencias son pertinentes acerca de estos nuevos lazos sociales, así como también, de estas nuevas lógicas de gestión. Ante todo, debemos tener presente que, tanto la “revolución democrática” al interior de las empresas, como la creación de fuertes lazos de solidaridad a partir de los momentos épicos de la recuperación, no son fenómenos con el futuro asegurado. Hasta ahora, nada garantiza que esto perdure en el tiempo ni que no se consoliden relaciones de poder al interior de cada una de las empresas o, como así también, al interior de los movimientos de empresas recuperadas en general. La continuidad de las lógicas democrático-asamblearias que surgieron al interior de las empresas dependen de la confianza mutua y de la “palabra”; por lo que, no está exenta la posibilidad de que se consoliden nichos que concentren el saber de la gestión u otro tipos de saberes que redunden en lógicas no democráticas. Con respecto a esta posibilidad los trabajadores nos decían:

“...hay una nueva burocracia, y la segmentación que hay en las empresas recuperadas tiene que ver con que diversos sectores se han hecho fuertes y no dejan que los trabajadores se autogestionen digamos”. (Cooperativa de Salud Medrano).

Al respecto, otro entrevistado nos comentaba sus críticas a los distintos movimientos de empresas recuperadas:

“...no en general no concordamos la forma de funcionamiento viste [...] es muy caudillesco no es una cosa tan democrática como para decir bueno hagamos esto, decidimos esto” (Cooperativa 19 de Diciembre).

En síntesis, la consolidación de lógicas democrático-asamblearias y el surgimiento de vínculos de solidaridad entre los trabajadores se asientan en relaciones informales y/o de palabra. Básicamente, no existen ni obligaciones ni derechos sino que, el cumplimiento de estas lógicas depende del autocontrol mutuo y de la capacidad de castigo a los desleales. Podemos decir que, hasta ahora, los vínculos primarios basados en la confianza mutua y la lealtad que se han establecido entre los trabajadores han sido efectivos para lograr la supervivencia, lo que queda por ver es si, a futuro, logran garantizar una mayor democratización o redundan en relaciones clientelares y/o prebendarias ya sea, entre los trabajadores, como entre ellos y otros actores. En este sentido creemos importante recordar que, *“en una sociedad muy desigual los intercambios informales seguramente fortalecerán las prebendas más que democratizar y otorgar derechos. En una sociedad más igualitaria pueden servir para profundizar los vínculos de solidaridad.”* (Alvarez, 2002:158).

LÓGICAS ECONÓMICAS: VÍNCULOS CON LOS CIRCUITOS DE ACUMULACIÓN MÁS DINAMICOS

En nuestros casos particulares, sobre todo en la Cooperativa 19 de Diciembre (ex ISACO) y en la Cooperativa Artes Gráficas El Sol (ex Gráfica Valero) hemos

constatado que tienden a constituirse en actividades informales con respecto a las empresas con un proceso dinámico de acumulación y que, además, tienen un intercambio relativamente fluido con las mismas y, por ende, si bien se las puede categorizar en el marco de un núcleo económico-mercantil secundario, podríamos pensar que se encuentran en una situación relativamente próxima a los bordes del núcleo de acumulación hegemónico.

Ahora bien, más allá de ello, cumplen una función de satélite con respecto al sector más dinámico de la economía al que le proveen de bienes. Sin embargo, difícilmente, los trabajadores de empresas recuperadas estén en condiciones de ocupar puestos de trabajo en aquel sector dinámico. Se trata, en otras palabras, de un modo de integración perversa al sector formal puesto que este los integra pero ahorrándose los costos que derivan de una reproducción digna de la fuerza de trabajo. En este sentido, es interesante recordar a Nun, quien habla de la posibilidad de masas marginales funcionales y dice: *“su funcionalidad dependerá del grado de satelización del sector competitivo que, en muchos casos, puede estar trabajando para las grandes corporaciones: aparecería así una nueva forma de putting-out system y, de hecho las pequeñas y medianas empresas estarían contribuyendo a reducir los costos salariales del sector monopolístico”* (Nun, 2001:90).

Al respecto, la Cooperativa 19 de Diciembre (ex ISACO) se encuentra actualmente produciendo autopartes para empresas, como Fric-Rot y Monroe, que a su vez venden estos productos a las terminales (Ford, Renault, Peugeot, etc.). Nos encontraríamos ante una especie de “terciarización de una terciarización” que redundaría en un ahorro de costos para el sector monopólico o hegemónico de la economía. La Cooperativa Artes Gráficas El Sol (ex Gráfica Valero) también se encuentra produciendo para empresas

como Coto, Banco Galicia, Auchan, etc. en condiciones que creemos, no hacen más que ahorrarle costos al sector monopólico.

En conclusión, creemos estar ante mecanismos perversos de integración socioeconómica que tienden a consolidar un mercado de trabajo fuertemente segmentado. En la Cooperativa 19 de Diciembre concebían esta tipo de integración como una etapa que a futuro sería superada por una integración más formal. De todas maneras, no notamos una estrategia clara y sustentable (ya sea comercial o política) para salir de esa situación. Contrariamente, en el caso de la Cooperativa Artes Gráficas El Sol se evidenció una estrategia comercial claramente tendiente a lograr una acumulación de capital que a la larga les permitiría estar en mejores condiciones de “hacer negocios” y de salir o por lo menos tolerar la situación de desventaja en la que se encuentran con respecto a sus clientes del sector formal.

NUEVAS SUBJETIVIDADES VS. VIEJAS SUBJETIVIDADES

Antes de analizar los cambios que la experiencia de recuperación y autogestión de empresas produce en la subjetividad de los trabajadores, creemos interesante preguntarnos que fue lo que subjetivamente, en un primer momento, impulsó a trabajadores con pocos contactos entre sí a emprender este tipo de medidas. Es interesante destacar que la desvinculación entre los trabajadores en los momentos previos a los procesos de recuperación de empresas era alta, primando más una lógica individual que colectiva. ¿Qué fue, entonces, lo que los impulsó a unirse y emprender la recuperación? Creemos que, subjetivamente, lo que cimentó la unión fue el miedo a la desocupación. La unión devino ante la necesidad de conservar las fuentes de trabajo en un contexto de fuerte crisis, en el cual la perspectiva segura era una desocupación prolongada y/o definitiva. Fue así como, la recuperación y

autogestión de las empresas se convirtió en una estrategia de supervivencia para evitar la caída en el mundo de la desocupación. En este sentido, la recuperación de empresas constituye un fenómeno no meditado y casi instintivo en el cual se generan relaciones cooperativas como forma de asegurar la supervivencia.

El hecho de que nuestro fenómeno sea una estrategia de supervivencia no meditada y espontánea no significa que no ponga en juego nuevas prácticas y lógicas organizativas que traen, efectivamente, cambios en la subjetividad de los actores. Sin lugar a dudas, los procesos de recuperación de empresas traen aparejados cambios en las subjetividades de una parte de los trabajadores implicados. Es así como, en este tipo de experiencias se modifican los presupuestos básicos de lo que es “ser un trabajador”. Las prácticas y lógicas organizativas que se ponen en juego en la recuperación y autogestión de las empresas requieren un modelo de trabajador diferente al característico de la relación salarial, es así como abren la brecha para la creación de una nueva definición de lo que es ser un trabajador. Del trabajador de una empresa recuperada se exigen una serie de nuevas responsabilidades que muchos trabajadores, acostumbrados a la lógica patronal, encuentran dificultades para cumplir. Responsabilidades tales como ahorrar energía, puntualidad, higiene, cuidado de los materiales de trabajo y, por sobre todas las cosas, involucrarse en el destino de la empresa.

El choque entre el nuevo modelo de trabajador requerido por las nuevas lógicas autogestivas y el viejo modelo implícito en la relación salarial típica es manifiesto. El universo de los trabajadores de las empresas recuperadas está caracterizado por esta contradicción. La subjetividad y la identidad de los trabajadores suele oscilar entre estos dos modelos. Producto de nuestras entrevistas en profundidad hemos constatado que la significación del trabajo actual depende, en gran medida, de la

identidad del trabajador. Esquemáticamente, para aquellos identificados con el viejo modelo de trabajador, el trabajo actual significa solo un avance en relación con la deteriorada condición salarial previa a la recuperación pero, un retroceso, con relación a la condición salarial plena. En cambio, para aquellos identificados con el nuevo modelo de trabajador, la condición actual representa un avance con respecto a la relación salarial. Al respecto, uno de nuestros entrevistados nos contaba acerca de los variados sentimientos existentes en el mundo de los trabajadores de las empresas recuperadas.

“Mirá, yo creo que... creo... que hay de todo un poco. Hay quienes no están convencidos de la cooperativa, hay quienes están seguros como es el caso mío y hay quienes están en el medio... que no saben que van a hacer de sus vidas, y están aquí porque en este momento, tal vez no consiguió otra cosa, o no se le ocurrió salir a buscar. Te digo, hay asociados que vienen... que están... que es como si estuvieran en una empresa privada, que vienen y están en el trabajo las nueve horas ponéle, y si tienen trabajo bien, y sino lo tienen lo mismo... y ellos quieren tener su retiro el viernes, no importa si trabajaron o sino trabajaron. Si hubo trabajo o no hubo trabajo, es como la obligación del Consejo que tiene que tener la plata para el retiro el día viernes... hay otros que se dan cuenta que si no esta el trabajo, no, no... no hay posibilidades de tener todo el retiro el viernes.”
(Cooperativa Artes Graficas el Sol)

En síntesis y haciendo una división muy esquemática, podemos decir que en el universo de los trabajadores de las empresas recuperadas tenemos dos subjetividades contrapuestas.

Por un lado, aquellos más apegados a la típica relación salarial y a todo lo que ella implica. Este tipo de trabajadores representan, en gran medida, un obstáculo para el desarrollo de las lógicas autogestivas. Para ellos, el trabajo en las empresas parecería ser la mejor opción posible ante la perspectiva de la desocupación, es así como, el trabajo digno y deseable sigue estando en la condición salarial plena. Para este grupo, el trabajo en las empresas recuperadas parecería representar más un punto de tránsito que uno de llegada.

Por otro lado, tenemos aquellos trabajadores para los cuales el trabajo actual es un punto de llegada. Fuertemente críticos de los modos de gestión empresaria consideran el advenimiento de la democracia y la autogestión en las empresas como un avance con respecto a la relación salarial típica.

REFLEXIONES FINALES

A modo de reflexiones finales, pretendemos problematizar las respuestas afirmativas que, desde distintos ámbitos, se le dan a las siguientes preguntas: ¿Son acaso las redes primarias de vinculación un dique efectivo contra la pobreza? ¿Constituyen la incubadora de un nuevo sujeto histórico?

En los últimos años, como consecuencia de la dificultad creciente que experimentan amplias capas de la población para sobrevivir a través de relaciones mercantiles o de los aportes redistributivos del estado, han proliferado un sinnúmero de expresiones económicas de nuevo signo tales como, nuestros casos de estudio, microemprendimientos, cooperativas de consumo, asociaciones vecinales, etc. El denominador común de estas experiencias suele ser el predominio del beneficio colectivo sobre el lucro individual.

Desde distintas posiciones y por distintos motivos, ya sea desde los organismos internacionales de crédito como desde ciertos sectores progresistas suele saludarse la promoción de este tipo de experiencias que obligan a estas poblaciones segregadas a concentrar sus esfuerzos en la resolución de sus problemas comunes. La noción acuñada para referirse a lo que está por detrás de este tipo de experiencias es la de capital social. *“El capital social ésta constituido por redes estables de intercambio de dones, o favores que proveen bienes, servicios e identidad.”* (Alvarez, 2002:146). Como dijimos anteriormente, tanto desde la intelectualidad progresista como desde los organismos internacionales de crédito, se hace hincapié en las energías o capacidades de estas poblaciones para resolver sus problemas comunes a través de la promoción del capital social.

Desde la óptica de organismos internacionales de crédito como el Banco Mundial *“el capital social cumple dos funciones principales. En primer lugar, ofrece beneficios económicos y sociales obvios, y se ha demostrado que fomenta el desarrollo sostenible, igual que el bienestar, la productividad y las redes de seguridad sociales. En segundo término, produce beneficios menos tangibles, pero igualmente importantes de cohesión, unidad, sentido de pertenencia y de propósitos comunes entre los ciudadanos...”* (Banco Mundial, 2001). En otras palabras, y según la visión de este organismo, la promoción del capital social podría convertirse en una herramienta eficaz para paliar las dificultades de importantes grupos de población que no logran reproducirse por medio de ingresos generados, ya sea, por medio de relaciones mercantiles o a través de los aportes redistributivos del Estado. También sería, una herramienta eficaz, para fomentar el desarrollo y promover sentidos de pertenencia que garanticen la cohesión y gobernabilidad de estas poblaciones.

¿Qué consecuencias o implicancias tiene la idea de pensar al capital social como paliativo de las fallas del mercado y del Estado? En primer lugar, la primera consecuencia que se desprende es que, el énfasis, se pone más en las capacidades culturales de estas poblaciones segregadas para construir redes sociales y soportes de proximidad que en sus capacidades para insertarse en el mercado o en la ampliación de la ciudadanía social. En segundo lugar, otra consecuencia lógica que se deriva de la consideración casi exclusiva de las capacidades socioculturales de estas poblaciones, es que, tanto la económica política como espacio de redistribución de la riqueza como las instituciones políticas que garantizan derechos tienden a perder importancia en la solución de estos problemas acuciantes. Por último, y como consecuencia misma de creer que el capital social puede permitir el desarrollo de estas poblaciones, se valoran más las instituciones informales con base en la costumbre, la lealtad y la confianza que aquellas que efectivamente otorgan garantías y derechos (Alvarez, 2002). Esto último, sin lugar a dudas, resulta paradójal. Lo que años atrás era considerado una traba para el desarrollo de las poblaciones segregadas o marginales, hoy en día, es considerado un elemento clave para su desarrollo.

He aquí algunas críticas a esta posición. Hacer recaer el atraso o las carencias de estas poblaciones en sus atributos socioculturales o en su capacidad para acumular capital social, nos hace olvidar los fuertes procesos de desigualdades estructurales existentes en nuestras sociedades. Desde nuestra óptica, la promoción del capital social no sirve para promover el desarrollo ni para atacar la pobreza si, antes, no se revierten las grandes desigualdades estructurales en la distribución de los ingresos y los recursos que aquejan a nuestras sociedades. En estas circunstancias de desigualdad, la promoción del capital social podrá servir, a lo sumo, para permitir la subsistencia de amplias capas segregadas de la población pero no para generar, un

mecanismo, que las saque de la pobreza. En otras palabras, de poco puede servir el capital social si los recursos para hacer circular por sus redes son escasos. Todo nos indicaría, aparentemente, que las políticas sociales promotoras del capital social impulsadas por los organismos internacionales de crédito parecen más interesadas en generar gobernabilidad, reproduciendo una matriz fragmentada de integración social que en un genuino interés por atacar la pobreza y conseguir una sociedad más justa.

Por otro lado, desde ciertos ámbitos progresistas, se reivindica el capital social pero desde otro punto de vista. Desde esta perspectiva, se *“afirma el valor emancipatorio y democratizador de las redes locales y translocales. Estas muestran [...] y crean nuevos valores alternativos a la razón instrumental y a los controles tecnocráticos.”* (Alvarez, 2002:147). Las formas de reproducción cotidiana, que ponen en práctica estas poblaciones a través de emprendimientos donde suele prevalecer el cuidado y la procuración mutua, así como el fin social sobre el individual, serían el germen o la incubadora de una nueva sociedad y de un nuevo hombre en abierta oposición a la sociedad y la racionalidad capitalista.

¿Podemos hablar o decir que los sujetos inmersos en este tipo de redes y prácticas son los portadores de un nuevo proyecto sociopolítico con aspiraciones de producir un cambio socioeconómico radical? Si bien esta pregunta, no tiene una respuesta que cierre el debate, nosotros tenemos algunas pistas que nos llevan a no ser muy optimistas en relación a aquellas visiones que suelen ver, en estas experiencias, la semilla de un nuevo sujeto social y de una nueva sociedad. En primer lugar, si bien la discusión y el debate, no pueden, ni deben ser clausurados, si podemos decir, al menos, que estos actores no parecen ser conscientes de ser portadores de un nuevo proyecto histórico. Su cooperativismo y el imperio del fin social por sobre el individual, parecerían ser herramientas instrumentales para gestionar necesidades en contextos

de fuertes restricciones más que, un proyecto sociopolítico claro, en abierta oposición a la economía y la sociedad capitalista. Ante todo, desde el punto de vista de los protagonistas, estas prácticas cooperativas y asociativas parecerían ser más una estación de tránsito en una hipotética movilidad y reinserción social y laboral, que un punto de llegada.

De todas maneras, está claro que no necesariamente para hacer historia hay que ser consciente de ello. Es así, como quizá sin saberlo, efectivamente estos sectores pueden, sin necesidad de ser conscientes, estar generando una nueva sociedad. Sin embargo, ¿es esto realmente así? Desde nuestro punto de vista, parecería no avizorarse en estas experiencias, prácticas y redes de vinculación primaria una lógica de encadenamientos expansiva capaz de difundir estas nuevas prácticas al todo social. Parecerían ser, más que nada, un modo de permitir la subsistencia en nichos informales y/o marginales de la sociedad, antes que el germen, a partir del cual, crecerían expansivamente nuevas formas de relacionamiento social.

Otra observación pertinente radica, en advertir, que no siempre el capital social contiene lógicas que promueven la emancipación y la democratización. Nos parece lícito preguntarnos entonces: *“¿Qué capital social se recompondrá? ¿Aquél que dignifique el género humano o el que produce más dependencia, humillación y explotación-sobrevivencia a partir de redes que multiplican la violencia, promueven relaciones clientelares y prebendarias o la droga u obligan a las familias y a los niños a vivir en las calles o al trabajo infantil?”* (Alvarez, 2002:157). La pregunta queda abierta, aunque todo parece indicarnos que en sociedades desiguales y en contextos de fuertes restricciones prevalecerá más lo segundo que lo primero.

En el sentido anterior también son interesantes las sugerencias de Portes y Landolt acerca del “downside of social capital”. Los autores señalan que, el capital social

puede conspirar contra lo público cuando: *“the same strong ties that help members of a group often enable it to exclude outsiders.”* (Portes y Landolt, 1996:2). En segundo lugar, también es importante considerar las posibles restricciones a la libertad individual que este tipo de redes puede generar. *“Membership in a community also brings demands for conformity”* (Portes y Landolt., 1996:3). En tercer lugar, los intercambios informales *“pueden presionar hacia abajo como la pertenencia a tribus urbanas que si bien ofrecen auto respeto y bienes materiales, en el largo tiempo, previenen de adquirir capital humano”* (Alvarez, 2002:158).

En síntesis, todas las consideraciones anteriores nos invitan a problematizar las visiones de los organismos internacionales de crédito que ven, en la promoción del capital social, un ataque efectivo contra la pobreza y una herramienta para el desarrollo, así como también, aquellas visiones progresistas que auguran el surgimiento de un nuevo hombre y una nueva sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, Sonia (2002): "Capital Social y concepciones de la pobreza en el discurso del Banco Mundial, su funcionalidad en la nueva cuestión social", en Andrenacci, L. (organizador), *Cuestión social y política social en el Gran Buenos Aires*, La Plata, UNGS-Ediciones Al Margen.
- Banco Mundial (2001): *Juntos Podemos. Niveles y determinantes del capital social en Argentina*, Buenos Aires, Editorial Departamento de Reducción de la pobreza y Gestión Económica. Departamento de Gestión de País.
- Caputo, Sara y Saavedra, Laura (Diciembre 2002/Marzo 2003): "Las Empresas autogestionadas por los trabajadores. ¿Una nueva forma de organización económica y social?", Buenos Aires, Revista Observatorio Social N°:11: Economía Social.
- Caputo, Sara y Saavedra, Laura (Octubre 2003): "La reinención del trabajo a través de prácticas autoorganizadas: El caso de las fábricas recuperadas por los trabajadores", Buenos Aires, Ponencia presentada en la 2ª Jornadas de Jóvenes Investigadores, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Cs. Ss, UBA.
- Programa Facultad Abierta (2003), Secretaría de Extensión Universitaria, Facultad de Filosofía y Letras-UBA: *Informe del relevamiento entre empresas recuperadas por los trabajadores*, Buenos Aires, Documento de Trabajo.
- Fajn, Gabriel (2003): *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*, Buenos Aires, Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos.
- Kulfas, Matías (2003): "El contexto económico: Destrucción del aparato productivo y reestructuración regresiva", en Secretaría de Desarrollo Económico Gobierno de

la Ciudad de Buenos Aires, *Empresas Recuperadas. Ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires, Editorial Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

- Martínez, Oscar y Vocos, Federico (2002): “Las empresas recuperadas por los trabajadores y el movimiento obrero”, en Carpintero, Enrique y Hernández, Mario (compiladores), *Produciendo Realidad. Las Empresas Comunitarias*, Buenos Aires, Topía Editorial, Colección Fichas.
- Nun, José (2001): *Marginalidad y exclusión social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, Serie Breves.
- Portes, Alejandro y Landolt, Patricia (1996): “The downside of social capital”, en *The American Prospect*, N° 26 (<http://epn.org/prospect/26/26-cnt2>).
- Salvia, Agustín (2004): “Crisis del empleo y nueva marginalidad: el papel de las economías de la pobreza en tiempos de cambio social”, Buenos Aires, Documento de Trabajo, Proyecto Foncyt N° 9640.
- Schvarzer, Jorge (1998): *Implantación de un modelo económico: La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*, Buenos Aires, A-Z Editora.