

por  
**MIRTA VUOTTO**

*Centro de Estudios  
de Sociología del  
Trabajo - FCE - UBA*

A group of approximately 15-20 people are gathered in a circle on a paved area outdoors. Many of them have their right hands raised in the air, suggesting a group activity or a presentation. They are dressed in casual, outdoor-appropriate clothing like jackets and trousers. The background shows trees and a clear sky, indicating a park or public square setting. The lighting is bright, casting long shadows on the ground.

**UN RECORRIDO A TRAVÉS DE LA HISTORIA DEL COOPERATIVISMO, DESDE SUS ORÍGENES EN FRANCIA A MEDIADOS DEL SIGLO XIX, HASTA SU DESARROLLO EN NUESTRO PAÍS DURANTE EL SIGLO XX. EL ESTALLIDO DEL 2001 Y SUS CONSECUENCIAS EN EL MUNDO DE LAS COOPERATIVAS. UNA CARACTERIZACIÓN DE LOS TIPOS ORGANIZACIONALES.**



# ACERCA DEL COOPERATIVISMO DE TRABAJO EN LA ARGENTINA

**L**as cooperativas de trabajo, o cooperativas de producción, existen en las economías occidentales desde los orígenes del sistema fabril y su historia refleja un encuentro del pensamiento con la acción. El trabajo asociado concebido por Saint-Simon ocupó el lugar del principio de competencia entre los trabajadores, constituyendo una de las fuentes de la concepción asociacionista dominante en el pensamiento francés posterior, sustentada por el cooperativismo de producción. Las referencias a su origen se vinculan tanto a los pensadores del socialismo utópico como a los socialistas republicanos, ambos interesados por la condición obrera, en un mundo industrial en pleno cambio, donde se produce de manera gradual el tránsito de la industria doméstica a la manufacturera y el trabajo adquiere una centralidad que nunca había tenido anteriormente. Para esos pensadores cobró especial importancia el tema de la organización del trabajo y la reflexión sobre el deterioro producido en las condiciones de trabajo y de vida de los asalariados, que se manifestaba como la demostración evidente de los efectos de la mercantilización de la fuerza de trabajo.

En ese contexto y debido a que resultó intolerable la contradicción entre la libertad política y la servidumbre económica, fueron formulados de manera sistemática los principios del cooperativismo de producción difundidos por Philippe Buchez hacia fines de 1831 en el *Journal des Sciences Morales et Politiques*. Al exponer el plan completo de una asociación obrera, concebida como el medio para mejorar la condición de los asalariados urbanos, su propuesta precedió en más de una década el programa de los Pioneros de Rochdale, en cuyo estatuto de 1844 estas asociaciones aparecieron contempladas.

### La evolución del cooperativismo de trabajo

De acuerdo con diversas fuentes, la primera cooperativa de trabajo argentina, “La Edilicia de Pergamino”, fue fundada por doce obreros de la construcción en 1928. La cooperativa asociaba en 1950 a más de 170 trabajadores de todos los gremios de la construcción y era propietaria de una fábrica de ladrillos y de mosaicos, dedicándose a la realización de obras públicas y privadas de gran magnitud.

Hasta 1950, las 100 cooperativas de trabajo registradas, apenas representaron el 3,9 por ciento del total de entidades cooperativas y su desarrollo

inicial se produjo especialmente en coyunturas de estancamiento de la creación de empleo formal. Aunque no existen datos desagregados sobre el tipo de actividades que estas cooperativas realizaban, estudios de fines de la década de los '40 indican que 62 eran cooperativas de transporte automotor que contaban con 2.483 asociados. En el desarrollo incipiente del cooperativismo de trabajo, la prestación de servicios públicos constituyó uno de los factores facilitadores de sus actividades, al igual que la industria de la construcción.

Durante casi una década, la política de gobierno peronista, caracterizada por un fuerte impulso a la participación del Estado en la dirección y regulación de la economía, estimuló la constitución de nuevas cooperativas facilitando distintos medios para su estabilización y desarrollo.

El ritmo de creación de cooperativas de trabajo hasta mediados de 1970 muestra una lenta evolución y su crecimiento hasta 1990 es resultante de las condiciones de un contexto de serias dificultades estructurales en el mercado de trabajo.

Mientras que entre 1980 y 1990 el profundo deterioro de la economía generó en el mercado laboral agudos procesos de desocupación, informalidad y precarización, el número de cooperativas creadas con respecto a la década anterior se multiplicó por casi 1,8 y la expansión continuó durante los años '90 para alcanzar a partir de 2000 un crecimiento como no había tenido lugar hasta entonces.

Al comparar la evolución del empleo y la creación de cooperativas de trabajo entre 1980 y 2000, tomando en cuenta el retraso en la creación de puestos de trabajo en el sector formal debido al irregular crecimiento económico, se debe señalar la marcada disparidad e incluso el carácter inverso de las tendencias prevalecientes en la economía nacional y la dinámica del sector cooperativo. Sin embargo dicha tendencia no necesariamente expresa un desempeño sostenido por parte de las cooperativas de trabajo durante los años considerados, ya que la cifra de entidades registradas por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) –antes de realizarse el reempadronamiento de cooperativas y mutuales en 2005– se encuentra sobreestimada debido al número de las que permanecieron inactivas o se disolvieron.

A partir del año 2000 y hasta el presente se pueden diferenciar dos escenarios: el de la crisis que siguió a la convertibilidad, en el que se inscribe el fenómeno de las empresas recuperadas, y el de comienzos de 2003 en que se implementan programas sociales que contemplan al cooperativismo de trabajo como herramienta eficaz para favorecer la creación de empleo y estimular la participación colectiva.

## *La crisis institucional de diciembre de 2001 potenció un conjunto de acciones colectivas novedosas ... que permitió vincular lo cotidiano a lo político y favorecer el desarrollo de una mayor conciencia sobre los derechos del trabajador.*

En el primer escenario se inscriben las experiencias de recuperación de empresas, que revistieron distinto grado de conflictividad y cuya resolución fue diversa. El primer antecedente tuvo lugar en 1998, aunque casi la mitad de las empresas recuperadas existentes surgió y se consolidó con posterioridad al año 2000. La crisis institucional de diciembre de 2001 potenció un conjunto de acciones colectivas novedosas, relacionadas con la problemática laboral, que permitió vincular lo cotidiano a lo político y favorecer el desarrollo de una mayor conciencia sobre los derechos del trabajador.

En dichas experiencias actuaron como desencañonados del conflicto y al mismo tiempo como motivo de la recuperación el incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte del empresario, o el abandono total de la empresa por parte de sus propietarios. La secuencia previa del proceso de toma se correspondió con situaciones irregulares de distinta naturaleza que se reprodujeron en la mayoría de las empresas que fueron recuperadas. De acuerdo con un relevamiento reciente (Facultad de Filosofía y Letras, UBA, 2010) se estima en 205 el total de las empresas recuperadas que ocupan actualmente un total de 9.362 trabajadores y en las que más del 95 por ciento está constituida como cooperativa de trabajo.

Las experiencias de recuperación de empresas permiten valorizar un fenómeno cuya expresión más destacada no radica en su relevancia como hecho económico, sino en su posibilidad de conferir sentido a las prácticas sociales que cuestionaron el ejercicio del derecho de propiedad y posibilitaron la articulación de distintos niveles de reclamos, entre los cuales el más importante fue la defensa de la fuente de trabajo.

Así, las consecuencias de la movilización de los trabajadores y la canalización de las demandas rela-

tivas al reinicio de la actividad asumida en forma autogestionada, incidieron en la sanción de varias leyes que declararon de utilidad pública y sujeta a expropiación u ocupación transitoria los inmuebles, maquinarias e instalaciones de diversas empresas para ser entregados a las cooperativas de trabajo conformadas por su personal, en algunos casos mediante donación y en otros con cargo oneroso. Aunque la dinámica de funcionamiento cooperativo parecería constituir uno de los factores de éxito de estas experiencias, diversas restricciones han impedido en muchos casos revertir la situación precaria que caracterizó la primera etapa de desarrollo de estas empresas y aún las enfrenta a permanentes desafíos. Sin pretender jerarquizar o separar en cada organización sus objetivos sociales de los de índole económica, conviene tener presente la importancia que los últimos revisten en el actual contexto, sin perder de vista que el principal impacto social de la organización es el que ella posee sobre sus propios miembros.

Así, el principal desafío radica en la capacidad de los trabajadores para articular en cada empresa las metas sociales que se obtienen por medio de actividades económicas, combinando una lógica empresarial con la lógica solidaria prevaleciente, de manera tal que la propia cooperación funcione como vector de eficacia económica, produciendo efectos tangibles y beneficios reales, en comparación con la acción individual y la cooperación técnica no solidaria.

Se ha señalado que las limitaciones propias de estas organizaciones y los contrastes y contradicciones que en las décadas recientes se han manifestado en su desarrollo son ilustrativos de los desafíos relativos a la supervivencia del sector, es decir, el desempeño económico y su funcionamiento democrático.

De forma paralela a los cambios en el contexto económico, que desde comienzos de la década de 1990 afectaron el desempeño del cooperativismo de trabajo, se revelaron las limitaciones propias del conjunto de instituciones especializadas responsables de su apoyo y promoción, en especial el organismo oficial que impulsó una matriculación de entidades cuya viabilidad y sustentabilidad fue escasa, del mismo modo que la debilidad y falta de especialización de las organizaciones de segundo grado que las representaron, la escasez de recursos para atender los requerimientos del sector por parte de las instituciones crediticias y distintas rigideces en cuanto al marco legal.

El segundo escenario, desde mediados de 2003 hasta el presente, corresponde a la implementación de políticas públicas de distinta naturaleza que contemplan la promoción y el desarrollo de las cooperativas de trabajo por considerarlas un instrumento adecuado para la generación de empleo genuino: políticas sectoriales orientadas al desarrollo y consolidación de empresas cooperativas, que reconocen el papel social del cooperativismo de trabajo y su contribución en materia de empleo; políticas territoriales, que permiten el desarrollo de estas iniciativas sobre una base local, y políticas genéricas que abarcan todas las iniciativas asociativas sin precisar el sector de actividad y el territorio de pertenencia.

Del conjunto se destacan las iniciativas implementadas por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (MDS), tales como el Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social, los Proyectos Socioprodutivos, el Programa de Inversión Social y el Programa de Ingreso Social con Trabajo. Hasta mediados de marzo de 2011, en el marco de estos programas y de los vinculados al Ministerio de Planificación fueron creadas 7.315 cooperativas de trabajo. En su implementación, el Ministerio de Desarrollo Social acuerda con los entes ejecutores (municipios, provincias, federaciones y/o mutuales) a través del INAES.

No obstante el interés manifiesto por parte del Estado en promover la creación de empleo recurriendo a la fórmula cooperativa, la principal limitación de las experiencias incluidas en el marco de los programas mencionados radica en su carácter dependiente e inducido, debido a que refuerza la centralidad de un actor principal (en este caso el MDS) frente a las cooperativas constituidas y en especial ante sus asociados, como también ante las autoridades locales, quienes esperan las decisiones y los recursos que provienen del sector público nacional considerando que este es el responsable principal del desempeño de las cooperativas creadas.

El grado elevado de dependencia con respecto a las modalidades de contratación, y en algunos casos la arbitrariedad con que las cooperativas se constituyen, puede conducir a la existencia precaria e irregular de la forma organizacional adoptada. Por otra parte, a la dependencia económica se agrega –en la práctica– una política de Estado que puede concluir fomentando una mentalidad “receptora y pasiva”, que impide el desarrollo de acciones oportunas para garantizar la sostenibilidad a mediano plazo de los procesos asociativos.

## Una tipología organizacional

La evolución del cooperativismo de trabajo, como resultante de las condiciones económicas del contexto, la articulación de intereses representativos de sus asociados y otras partes interesadas, la respuesta diversa de las

políticas públicas hacia el sector y los principales obstáculos que impiden su desarrollo como fórmula empresarial, permite identificar las modalidades de empresa cooperativa prevalcientes en las últimas décadas. Las mismas van desde modelos empresariales defensivos y periféricos, originados en crisis socioeconómicas, hasta fórmulas socioempresariales respetuosas de los principios cooperativos que buscan impactar en el desarrollo local e incluyen iniciativas de colaboración público-privada en el sector servicios y prácticas innovadoras en cuanto a la generación de empleo genuino.

Dichas modalidades también pueden ser apreciadas según el papel de los miembros de la empresa cooperativa, diferenciando su condición de propietarios y trabajadores, de modo de asignar un peso diferencial a estos dos papeles en función de los derechos que involucran. Desde esta óptica se pueden caracterizar cuatro tipos de organizaciones diferenciadas (Fig. 1) que indican las tendencias relativas a la creación de entidades y al desempeño de las existentes.

El tipo I puede definirse como una modalidad organizacional netamente empresarial, en la que prevalece el derecho de propiedad por sobre los derechos de los asociados trabajadores. Este tipo corresponde a las cooperativas en cuyo desarrollo se ha privilegiado el desempeño económico, se presta especial atención a las necesidades de capitalización de la empresa y se prioriza la rentabilidad económica-financiera menoscabando aspectos socio-organizacionales. En este caso la aceptación de los principios cooperativos y el respeto de los estatutos cooperativos resultan una mera formalidad. En este tipo se encontrarían presentes algunos rasgos propios de emprendimientos dinámicos desde el punto de vista económico, en especial debido a la experiencia laboral de los trabajadores

**Fig.1**

	– DERECHO DEL ASOCIADO/ TRABAJADOR	+ DERECHO DEL ASOCIADO/ TRABAJADOR
+ DERECHO DE PROPIEDAD	I	II
– DERECHO DE PROPIEDAD	III	IV

concernidos, las redes de contactos delimitadas al mundo empresarial y el desarrollo de negocios basados en la diferenciación de productos/servicios. En el tipo II, más próximo a una situación de equilibrio entre los derechos de propiedad y los derechos de los trabajadores, se pueden situar las cooperativas con un grado de consolidación importante y en especial con adecuadas condiciones de capitalización. Se trata de trayectorias auto-reforzantes y consolidadas en las que se afirman los rasgos de identidad con la economía social y en cuyo desempeño se alcanza el equilibrio cooperativo. Muchas de estas organizaciones son innovadoras en la gestión de la producción y en su mayoría brindan respuestas apropiadas a la evolución de sus realidades internas y a las exigencias de un mercado cada vez más competitivo.

El tipo III corresponde a las organizaciones creadas por terceros para precarizar el trabajo, evadir costos sociales e impuestos y utilizar el esfuerzo del trabajador como variable de ajuste económico. Este tipo de cooperativas da lugar frecuentemente a actos y negocios simulados o a conductas fraudulentas y ha tenido trascendencia a partir de varios casos en que la jurisprudencia se expidió priorizando la relación asociativa entre los asociados y la cooperativa. Aunque la figura de la cooperativa de trabajo se presenta como una forma jurídica legítima, se procede con fraude a las normas de la Ley de Contrato de Trabajo. Ya sea en la conformación de nuevas entidades, como en el caso de las existentes, el peso relativo de las cooperativas de este tipo indicaría, entre otras, una deficiente respuesta en materia de fiscalización por parte de los entes públicos que regulan el sector y el mercado de trabajo.

En el tipo IV se sitúan las organizaciones en que los derechos del trabajador son preponderantes y se impone una lógica de acción más cercana a la de una acción reivindicativa gremial. Este tipo, interesado en afirmar las dimensiones vinculadas a la naturaleza y contenido del trabajo, así como al desarrollo de una política igualitaria basada en la solidaridad, puede corresponder a las situaciones propias de la realidad organizacional de las empresas recuperadas.

Independientemente del tipo al que pertenezcan estas organizaciones y no obstante su acelerado crecimiento en el último quinquenio, las cooperativas de trabajo enfrentan un limitado acceso a las posibilidades de financiamiento, capacitación y mejora tecnológica de sus empresas, acompañado en algunos casos por el débil involucramiento de sus miembros en la defensa de sus derechos como asociados y propietarios y en la adhesión a organismos de integración.

*Una política eficaz debería conjugar su estructura material (financiamiento, apoyos, costos) con una estructura sustantiva, de modo tal de contemplar la autonomía de estas entidades en consonancia con las demandas de los principales actores y sus intereses.*

### A modo de conclusión

El breve recorrido sobre la evolución del cooperativismo de trabajo en la Argentina y la caracterización de los tipos organizacionales ponen en evidencia las distintas restricciones que afectaron su desarrollo, así como los desequilibrios que impiden frecuentemente la consolidación de proyectos colectivos autónomos. Desde esta perspectiva, se debe subrayar que durante la década de los '90, la política orientada al sector ocupó un lugar secundario en la definición de la agenda pública y estuvo permanentemente sometida a los vaivenes de la coyuntura política, los cambios de estrategia económica y los conflictos entre distintos grupos de interés, traduciéndose en una gama de acciones de alcance limitado.

Por su parte, las políticas implementadas desde 2003 y las modalidades adoptadas para la conformación de cooperativas de trabajo, aunque pretenden superar el alcance de los programas focalizados o las soluciones coyunturales al problema del desempleo, difícilmente toman en cuenta el carácter autónomo y las exigencias que plantean estas organizaciones para afrontar exitosamente sus principales desafíos y lograr un desempeño y consolidación acorde con su naturaleza asociativa.

Al respecto es necesario señalar que una política eficaz debería conjugar su estructura material (financiamiento, apoyos, costos) con una estructura sustantiva, de modo tal de contemplar la autonomía de estas entidades en consonancia con las demandas de los principales actores y sus intereses, sin perder de vista que las metas sociales se alcanzan en las cooperativas por medio de actividades económicas y que su membresía resulta el lugar de encuentro de las funciones sociales y las económicas. De este modo, la contribución del sector público al desarrollo de estas organizaciones se podrá expresar a partir de actores e instituciones que acompañen sus propósitos, de forma tal que las vinculaciones que se establezcan entre esas partes dejen de ser coyunturales, limitadas o imprevistas.