

Otra Economía

Revista Latinoamericana de economía social y solidaria

Otra Economía - Volumen II - Nº 2 - 1º semestre/ 2008

ISSN 1851-4715

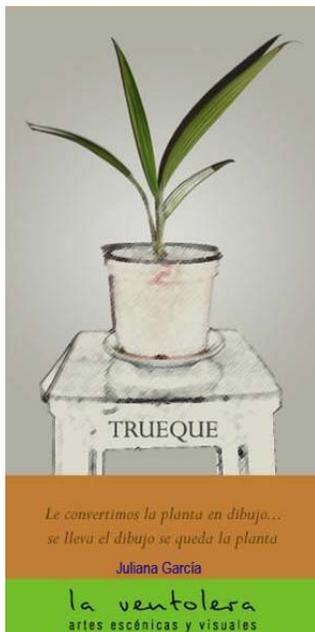


Otra Economía [online] - Volumen II - Nº 2 - 1º semestre/
2008 - ISSN 1851-4715. Disponible en:
<http://www.riless.org/otraeconomia>

182p.; 29 x 21 cm.

1. Autogestión; 2. Economía Social y
Solidaria; 3. Cooperativas; 4. América Latina.

Realizada por:
Red Latinoamericana de Investigadores de Economía Social y
Solidaria (RILESS)



Las ilustraciones:

A partir de "Le convertimos la planta en dibujo, se lleva el dibujo se queda la planta", invito a la gente a participar del trueque.

Este proyecto surgió de la necesidad de habitar el nuevo espacio de trabajo, y desde entonces La Ventolera* se va poblando con plantas.

La permuta se realiza sin tener la certeza de lo que se recibirá a cambio: un retrato claro, pero ¿cómo será el retrato? una planta clara, pero cómo será la planta? Y surge la duda: *si traigo una planta grande, me haces un dibujo grande? un ramo de flores también vale? Si la traigo*

con maceta, el dibujo es con marco? Si traigo tres plantas, me haces un tríptico para el baño?

Así, antes del trueque, se empieza a construir la obra, a pensar en su valor y en el valor del trabajo del artista.

Con la llegada de las plantas se cuelan algunos rasgos que construyen el retrato: *encontrarle el mejor ángulo, tiene una linda flor para dibujar, todos los yuyos de la maceta son para tomar mate, los tréboles de cuatro hojas traen suerte pero el jardinero me los arranca...*

De esta manera el dibujo deja de ser solo la representación de la planta y se va convirtiendo en retrato.

* La Ventolera es un Espacio de Arte, que funciona desde octubre del 2006 en Salta - Argentina.

Usted es libre de: copiar, distribuir, exhibir, y ejecutar la obra bajo las siguientes condiciones:

1. Reconocimiento. Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciadore (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).

2. No comercial. No puede utilizarse esta obra para fines comerciales.

3. Sin obras derivadas. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Ante cualquier reutilización o distribución, usted debe dejar claro a los otros los términos de la licencia de esta obra.

Cualquiera de estas condiciones puede dispensarse si usted obtiene permiso del titular de los derechos de autor.

Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.

Consejo Científico:

Boaventura de Souza Santos (Portugal)
Enrique Dussel (México)
Jean-Louis Laville (Francia)
José Luis Coraggio (Argentina)
Luiz Inácio Gaiger (Brasil)
Marília Veronese (Brasil)
Paul Singer (Brasil)

Directores:

José Luis Coraggio (Argentina)
Luiz Inácio Gaiger (Brasil)

Equipo Editorial:

Carolina Barnes (Argentina)
Federico Zuberman (Argentina)
Gonzalo Vázquez (Argentina)
Leticia Cristina Bizarro Barbosa (Brasil)
Natalia García (Argentina)

Diseño y diagramación:

Leticia Cristina Bizarro Barbosa (Brasil)

Cuerpo de referís:

Aida Quintar (Argentina)
Antonio Cattani (Brasil)
Antonio Elizalde (Chile)
Armando de Melo Lisboa (Brasil)
Carola Conde Bonfil (México)
Claudia Danani (Argentina)
David Barkin (México)
Euclides André Mance (Brasil)
Gabriel Fajn (Argentina)
Griselda Verbecke (Argentina)
Gustavo Cimadevilla (Argentina)
Hans Beno Asseburg (Brasil)
Henrique Tahan Novaes (Brasil)
Lia Tiriba (Brasil)
Maria Adela Plasencia (Argentina)
María Arcelia González Butrón (México)
Mario Elgue (Argentina)
Mirta Vuotto (Argentina)
Pablo Guerra (Uruguay)
Patricio Narodowski (Argentina)
Raúl Fernández Wagner (Argentina)
Ricardo Diéguez (Argentina)
Ruth Muñoz (Argentina)
Susana Hintze (Argentina)

INDICE

PRESENTACIÓN.....	5
Sociedad, Economía y Política	7
América Latina: necesidad y posibilidades de otra economía - José Luis Coraggio	8
"Solidaridad" y capitalismo colonial/moderno - Aníbal Quijano	12
Brasil: un retrato de la lucha emancipatoria de los pobres - Luiz Inácio Gaiger	17
Reproducción de la vida, utopía y libertad: por una economía orientada hacia la vida - Franz J. Hinkelammert y Henry Mora Jiménez	22
Introducción a un casi-manifiesto con vistas al auto-reconocimiento de una Economía Política Institucionalista (EPI).....	28
Economía Social y Solidaria: experiencias y sujetos.....	37
Aspectos negativos de la Ley de Cajas de Ahorro de Venezuela - Alberto García Müller	38
A inserção da economia solidária no mercado: contradições e possibilidades - Fabio Roberto Moraes Lemes	53
Lições do debate entre os defensores da estatização sob controle operário e da autogestão - Henrique T. Novaes	69
Kitsh y ambigüedad del partenariado Norte/Sur de comercio justo. El caso de artesanos del mundo en Francia - Jean-Frédéric Lemay	89
El papel de los pequeños caficultores de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI) y el desarrollo del comercio justo - José Luis García y Medina	102
Plan Manos a la Obra: ¿En busca de la inclusión social? - Lorena María Scala	119
La economía social cercada: el caso de la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes LTDA. - Patricio Narodowski y Valeria Mutuberría Lazarini	136
De la Feria Paralela a la Feria Legal: informe y análisis del marco legal de las ferias y de otros procesos de reconversión de feriantes - Verónica Baracat y Jesica Aspís	154
Investigación en curso	166
La importancia de la cultura en el marco de la Autogestión productiva de empresas recuperadas	167
Reseña de Libro	172

Hacia una Economía para la vida. de Franz J. Hinkelammert y Henry Mora
Jiméne. – por **Juan Carlos Vargas Soler** 173

Economía Social en Europa 178

Economía Social en Europa: Una nueva ola de iniciativas en Europa -
Jean-Louis Laville 179

PRESENTACIÓN

Estimados lectores:

Comenzamos con la Sección *Sociedad, economía y política*, en la que incluimos cuatro artículos solicitados a José Luis Coraggio, Aníbal Quijano, Luiz Inácio Germany Gaiger y a los coautores Franz Hinkelammert y Henry Mora. Estos trabajos fueron parte de una edición conjunta de la RILESS con la Agencia Latinoamericana de Información (ALAI), y han sido publicados simultáneamente en América Latina en *Movimiento*, en un número especial dedicado a la Economía social y solidaria (N° 430, marzo 2008). Aunque no pretenden tener representación regional, hemos buscado contribuciones que nos vienen del mundo andino, de Centro América, de Brasil y de Argentina, procurando proporcionar claves para la búsqueda teórico-política en el campo de la economía. Con ello hemos respondido a un pedido de Osvaldo León y cumplimos con el objetivo de difundir en otros ámbitos la visión de que otra economía es posible. La revista de ALAI contiene otros trabajos valiosos también solicitados conjuntamente para ese número especial. (Ver: <http://www.alainet.org/publica/430.html>). Se completa esta Sección con la substanciosa "Introducción a un casi-manifiesto con vistas al auto-reconocimiento de una Economía Política Institucionalista", resultante de un diálogo entre diversas aproximaciones a la ciencia económica, uno de cuyos artífices es Alain Caillé, el Director de la prestigiosa Revista MAUSS y que solicita a quienes estén de acuerdo con trabajar en esa dirección dialógica que lo hagan saber en la página web de la revista *L' économie politique* (vinculada con la revista *Alternatives économiques*), la cual centraliza las firmas y las adhesiones. Cuando tanto hablamos de la importancia del reconocimiento del otro, esta iniciativa es un caso práctico de acción para un intercambio sin pretensión de lograr consensos entre escuelas que a veces se presentan como opuestas.

En la Sección *Economía social y solidaria: experiencias y sujetos*, se incluyen ocho trabajos que fueron presentados por sus autores y resultaron seleccionados siguiendo nuestras reglas de referato. Tenemos una variedad de importantes temas y países de referencia: Fabio Roberto Moraes Lemes incursiona en los debates sobre la economía solidaria en **Brasil**, y aporta evidencias empíricas referidas a Rio Grande do Sul con especial referencia a su contradictoria relación con el **mercado**. También Verónica Baracat y Jesica Aspis, de **Argentina**, analizan el papel de las **ferias** que reemergieron en la Ciudad de Buenos Aires, a partir de la crisis de 2001, y su potencial para estimular y organizar la producción. Desde **Brasil**, Herique T. Novaes enfoca el debate latinoamericano sobre qué hacer a partir de las situaciones de **recuperación de empresas**, contraponiendo variantes de la propuesta de la estatización bajo control obrero y de la de autogestión. Jean-Frederic Lemay nos trae la problemática del **comercio justo Norte/Sur**, que encara como un análisis

del discurso y de las representaciones, en este caso de la organización Artesanos del Mundo en **Francia**. También sobre el **comercio justo**, ahora visto desde el Sur, versa el trabajo de José Luis García y Medina, referido al café orgánico y el caso de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo, en **México**. Dos trabajos adicionales versan sobre **políticas públicas**. Uno proviene de **Argentina**, el de Lorena María Scala, que realiza un análisis crítico del **Plan Nacional Manos a la Obra**, al que caracteriza como dirigido a construir un sujeto microempresario y más asistencial que constructor de una economía social, y el de Alberto García Muller, de **Venezuela**, que analiza las virtudes y desventajas de la **Ley de Cajas de Ahorro** en ese país, avanzando la propuesta de que se conviertan en Asociaciones Mutuales con funciones más amplias. Finalmente, Patricio Narodowski y Valeria Mutuberría Lazarini, desde **Argentina**, enmarcan su artículo en una visión de la economía popular como subsistema económico con su propia estructura, estudian como se construye otra forma de trabajo y qué resultados económicos se logran cuando los actores populares gestionan la producción de su propio **hábitat urbano**, como en el caso de la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda., en el Conurbano de Buenos Aires.

En este número inauguramos la Sección sobre *Investigaciones en curso*, con la presentación del proyecto "**La importancia de la cultura en el marco de la Autogestión productiva de empresas recuperadas**", a cargo del equipo de investigadores de la Universidad Nacional de Rosario, Argentina, formado por María Teresa Kobila, Claudia Isabel Morbelli, Marisa Andrea Parolín y Rubén Enrique Rodríguez Garay. Esperamos que otros investigadores nos hagan llegar sus proyectos en curso para compartirlos con los lectores de Otra Economía.

La Sección *Reseña de libros* incluye la presentación de la importante obra **Hacia una Economía para la vida**, de Franz J. Hinkelammert y Henry Mora Jiménez, que hace Juan Carlos Vargas Soler, de Colombia.

Cierra nuestro segundo número la Sección *Economía Social en Europa*, donde Jean-Louis Laville analiza lo que considera una **nueva ola de iniciativas de economía social y solidaria en Europa**.

Confiamos en que este segundo número sea de utilidad y alto estímulo para los investigadores, promotores y actores directos de la ESS, de quienes esperamos sus contribuciones y sugerencias.

José Luis Coraggio y Luiz Inácio Gaiger

Otra Economía

Sección

Sociedad, Economía y Política

América Latina: necesidad y posibilidades de otra economía

José Luis Coraggio

Director Académico de la Maestría en Economía Social (MAES), ICO/UNGS,
Coordinador de la Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y
Solidaria (RILESS).

El sistema capitalista muestra en la periferia latinoamericana sus peores tendencias: arrasar con lo que se haya logrado de las mismas condiciones que ese sistema institucionalizó como mecanismo material y simbólico de integración: el trabajo asalariado con derechos sociales que debían ser



garantizados por el Estado; arrasar con las bases naturales de la vida, llevándose no sólo los productos de la tierra sino la tierra misma, su fertilidad, su agua, sus balances climáticos. Y ni siquiera en los países donde logra tasas inéditas del tan ansiado crecimiento económico se revierte ese proceso. La pobreza y la indigencia pueden cambiar momentáneamente sus números pero la tendencia a la degradación de la calidad de la vida continúa, se extiende el avance de las formas más perversas de explotación de los seres humanos y la naturaleza. Esta economía capitalista periférica no va a integrar por sí sola sociedades justas, que requieran y permitan el reconocimiento y el desarrollo pleno de las personalidades y capacidades de todos los individuos y comunidades. Se requiere una política democrática y poder social de las mayorías.

Los trabajadores, precarizados, excluidos, fragmentados como clase, reaccionan, actúan y reflexionan. Economía solidaria, de la solidaridad, popular, social, social y solidaria, comunitaria, del trabajo, de la vida...¹ En esta región estamos buscando un nombre para una variedad de prácticas de construcción de formas económicas no capitalistas que intentan resolver el acuciante problema del sustento cotidiano inmediato, pero no sólo eso, sino la institucionalización de valores de solidaridad. La solidaridad entre los trabajadores de una cooperativa de producción o de consumo, entre los miembros de una comunidad étnica, entre los vecinos de una asociación por un hábitat saludable, entre los trabajadores sindicalizados, entre los trabajadores que recuperaron y autogestionan una empresa quebrada, entre los miembros de una familia ampliada, entre los participantes en una red de comercio justo, entre los pobres, entre las diversas formas del saber, esa solidaridad, que no es fácil de obtener, pues supone una práctica compleja, con aspectos político-ideológicos, tecnológicos, organizacionales, jurídicos, comunicativos, afectivos, y una lucha constante para mantenerla,

¹ Ver Pablo Guerra (Org), "¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual", en Otra Economía, Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria, Vol. 1, Nº 1, 2007 (<http://www.riless.org/otraeconomia>)

ampliarla y consolidarla, es insuficiente (se requiere una solidaridad *ad extra*: Armando de Melo Lisboa).

Para dar un ejemplo: la cooperativa puesta a competir por su supervivencia en el mercado actúa competitivamente, motivada por el egoísmo particular no ya de ganar sin límite, pero sí de asegurar la mejor calidad de vida para **sus** miembros. Y al hacerlo, lucha contra las fuerzas del mercado: la de otros productores, capitalistas o no, nacionales o del extranjero, pugnando por vender sus productos, compitiendo por precios o tratando de ganar la fidelidad de los consumidores; la del sistema financiero que usualmente los discrimina; la de las regulaciones y normas que aplica el Estado, usualmente pensadas para la empresa de capital; o las rígidas instituciones del cooperativismo tradicional. Confronta también la hegemonía de una cultura individualista, calculadora, mercantilista, de manipulación del otro, de la desconfianza y el escepticismo, del inmediateísmo, de la preferencia por el pequeño emprendimiento bajo control personal antes que por la asociación con otros.

No es suficiente, entonces, con generar nichos de solidaridad, de eficiencia social según criterios que la sociedad no internalizó y reproduce como sentido común. Es preciso ir por más: por otra economía, por otra política, por otra sociedad, por otra cultura, por otro mundo.

Como megaestructuras tan complejas no se modifican por la pura acción decidida de unos pocos (la idea de la "toma del poder" para revolucionar la sociedad no goza de legitimidad, o en todo caso se reconoce que el poder social se construye lenta y trabajosamente), y como no existe un paradigma plausible de esa otra sociedad, de sus instituciones, de sus subjetividades, de sus formas de sociabilidad en la diversidad, de su modo de actuar lo político, de su vinculación con otras sociedades en un mundo global, estamos en un momento de reacción, experimentación, aprendizaje, de lenta recuperación de la memoria, de la perspectiva histórica y de una mirada con un horizonte del largo período, de reflexión sobre las prácticas, de articulación desde lo micro y lo local en procesos de coalescencia a nivel mesosocial de proyectos, grupos, comunidades, redes, movimientos que atinan a saltar las fronteras nacionales como el Foro Social Mundial demuestra.

Las nuevas iniciativas microsociales para resolver lo que Polanyi llamaba "el sustento del hombre" tienen un potencial para mostrar opciones individuales o grupales, y se están difundiendo, pero no tienen aún ni la escala, ni la complejidad adecuadas, ni se ha logrado avanzar lo suficiente en la vinculación práctica entre la Teoría Crítica y la indispensable racionalidad instrumental. Franz Hinkelammert ha planteado la irracionalidad social del abandonarnos a la racionalidad formal de medios a fines, que caracteriza tanto las propuestas de la teoría económica hegemónica, como el sentido común legitimador de este sistema. Y propone una perspectiva de racionalidad reproductiva de la vida de todos, una economía en que quepamos todos, como dicen los Zapatistas. Paul Singer y Luiz Inacio Gaiger han explorado la idea de que pueda existir un Modo de Producción Solidario, capaz de reproducir sobre sus propias bases una sociedad con esos valores (sin conclusiones definitivas). Para ampliar el espacio de diálogo, recordemos que para autores incluso antiutilitaristas como Alain Caillé, la posibilidad de que la economía sea ella misma solidaria es un sinsentido, porque la solidaridad social se logra por la política democrática y por una sociedad de asociaciones libres que limitan, regulan, encastran a esa economía que no podría dejar de ser un aspecto de la vida, el relativo al economizar, al calcular, al intercambiar buscando ventajas y soluciones para las propias necesidades. Jean-Louis Laville propone mantener la diferenciación Polanyiana entre la economía formal y la sustantiva y afirma la necesidad de una teoría pluralista de la acción económica como acción social. Volviendo a América Latina, Aníbal Quijano considera que, más allá de formas fragmentarias, no podrá existir una economía alternativa sin una estructura de autoridad alternativa a cualquiera de las variantes del Estado capitalista.

Desafíos

Enfrentamos muchos desafíos: ¿puede haber un sistema de comercio justo generalizado, no limitado a círculos que vinculan grupos muy desiguales en su nivel de riqueza? ¿Cómo establecer no sólo algunos precios justos para algunos productos y algunos grupos concretos (Luiz Razeto), sino un Sistema de Precios alternativo al que hoy producen los mercados globales? ¿Puede transformarse radicalmente el sistema financiero y el control del dinero, cuando los mismos actores de la economía popular aceptan y valoran un microcrédito usurario y disciplinador y prefieren la moneda de curso legal a las monedas locales? ¿Qué eficacia tiene la autonomía del proceso de trabajo autogestionado, si no se dan transformaciones radicales en las mediaciones culturales y políticas que entretejen el lazo social, incluido el de la participación en un sistema de división del trabajo? ¿Podemos recuperar el poder del conocimiento en todas sus formas, el ancestral, el práctico, el científico-técnico, e incorporarlo como "intelecto general" en todos los actores e instituciones de esa otra economía y no sólo en el capital fijo y esa capa de analistas simbólicos o "cognariado" (Pedro Cunca Bocayuba)? ¿Podemos recuperar el acceso justo a la tierra y el agua (Ulrich Duchrow y Franz Hinkelammert) para los que la trabajan y producir los alimentos que necesitan las comunidades y regiones para asegurar su sustento y a la vez contribuir a producir lo que necesitan los trabajadores de otros continentes, superando no solo el comercio sino el consumo desigual? ¿Podemos construir otra economía sin *previa o simultáneamente* construir otra política, que reconstituya la voluntad de las mayorías por una transformación social anticapitalista? ¿Cómo pensar en el sujeto de esa economía si no es superando al sujeto metafísico de la modernidad por el sujeto corporal, necesitado, superando el eurocentrismo y posicionándonos éticamente del lado de las víctimas del colonialismo (Enrique Dussel)?

Esos desafíos auguran una larga fase de transición, en la que los promotores colectivos compartiendo estrategias y el Estado en todas sus instancias (nacional, provincial y local) deberán cumplir un papel crítico. La aplicación con justicia reparatoria y eficacia social del principio de redistribución de recursos materiales y de conocimiento, la redefinición de los marcos normativos, la producción y provisión de bienes públicos de alta calidad, y políticas macroeconómicas que contribuyan a la protección de este sector son condiciones generales del desarrollo de un sector orgánico de economía social que, a nuestro juicio, nunca se podrá sostener exclusivamente sobre sus propias bases sin un Estado coherente y activo. Todas las políticas públicas tienen repercusión sobre ese desarrollo posible, no es cuestión de un Ministerio, Secretaría o Dirección a cargo, salvo que tenga la posibilidad de convocar y coordinar los diversos programas sectoriales. Esto, por sí mismo, supone cambios significativos en la cultura política y burocrática del Estado.

Por debajo de las tendencias de las agobiantes estadísticas y el sentido común legitimador del posibilismo, la barroca América Latina está en movimiento. De la conjunción del imperativo de subsistir, las pedagogías reflexivas (Lia Tiriba) y las acciones que van recuperando, sintetizando, esa amplia gama de movimientos e intelectuales no academicistas que actúa, explora, registra y sistematiza participativamente, que recuperan y desarrollan la cultura comunitaria y anticolonial de los pueblos originarios o de los descendientes de esclavos, el socialismo de Mariategui y otros grandes pensadores de esta región, la teología de la liberación, la educación popular freireana, la teoría de centro-periferia, la cultura popular de la "informalidad", cabe esperar que emerjan anticipaciones plausibles de uno o varios sistemas de producción y reproducción cuya articulación en una larga transición puede generar otro modo de resolver la cuestión del sustento y la reproducción ampliada de la vida de todos con dignidad y justicia.

Referencias bibliográficas:

Alain Caillé, "Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular", en J. L. Coraggio (Comp), ¿Qué es lo económico?, Editorial CICCUS, Buenos Aires (en preparación)

José L. Coraggio (Org), "La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas", Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS/Altamira, Buenos Aires, 2007

Pedro Claudio Cunca Bocayuva, "Economía solidaria y la nueva centralidad del trabajo asociado", (en La economía social...)

Armando de Melo Lisboa, "Economía solidaria: una reflexión a la luz de la ética cristiana", (en La economía social...)

Ulrich Duchrow y Franz J. Hinkelammert, "Un mundo diferente es posible La reconstrucción del régimen de propiedad desde abajo, en la perspectiva de la vida y del bien común", (en La economía social...)

Enrique Dussel, Ética de la liberación, Editorial Trotta, Madrid, 1998

Luiz Inácio Gaiger, "La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas", (en La economía social...)

Franz J. Hinkelammert, El sujeto y la ley. El retorno del sujeto reprimido, EUNA, Heredia, 2005

Jean-Louis Laville, "Definiciones e instituciones de la economía. Para un diálogo maussiano", en J.L. Coraggio (Comp), ¿Qué es lo económico?, Editorial CICCUS, Buenos Aires, (en preparación)

Karl Polanyi, El sustento del hombre, Biblioteca Mondadori, Barcelona, 1994

Anibal Quijano, "¿Sistemas alternativos de producción?", (en La economía social...)

Luis Razeto Migliaro, "Aporte a la reflexión sobre 'precio justo'", en Otra Economía, Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria, Vol 1, N° 1, 2007 (<http://www.riless.org/otraeconomia>)

Paul Singer, "Economía solidaria. Un modo de producción y distribución", (en La economía social...)

Lia Tiriba, "Pedagogía(s) de la producción asociada: ¿hacia dónde camina la economía popular?", (en La economía social...)

“Solidaridad” y capitalismo colonial/moderno

Aníbal Quijano

Sociólogo peruano, es profesor en diversas universidades, dentro y fuera de Perú, y autor de múltiples publicaciones.



En el nuevo período histórico del patrón de poder colonial/moderno y en especial respecto de sus movimientos de re-concentración creciente del control del poder, los términos “economía solidaria” parecieran convocar imágenes extrañas, en realidad hostiles, al imaginario social dominante, una suerte de intrusión altruista en las

relaciones del hiperfetichizado actual mercado capitalista. Desde esa perspectiva, parecería tratarse de algo análogo al reclamo de los sectores social-liberales supérstites en América Latina, de “re-fundar” la “política” por medio de una nueva asociación con la “ética”. Ambas, pues, parecerían provenir de una misma o análoga perspectiva bien/intencionada, pero desprendida de la materialidad de los procesos históricos en curso. Hay, sin embargo, entre ambos referentes, una insanable diferencia.

El reclamo del social-liberalismo (motejado de “izquierda caviar” en algunos países) es, primero, un discurso bizantino que, obviamente, imagina que “ética” y “política” corresponden a dos mundos separados y que puede hacerse una suerte de hibridación entre ellos. Y, sobre todo, no es parte de un movimiento social real que se dirija a la radical alteración de las relaciones de poder en las cuales “ética” y “política” están implicadas. En cambio, lo que hoy se nombra como “economía solidaria” es un heterogéneo universo de prácticas sociales que por su demostrada capacidad de perduración y de reproducción, por su creciente expansión mundial y por la magnitud de las poblaciones implicadas, constituye una de las expresiones vitales del no menos heterogéneo y contradictorio y conflictivo movimiento de la sociedad actual, y, en esa medida, también un modo de las alternativas de los dominados/explotados en el más sombrío período del capitalismo global.

Cuestiones en debate

En tal condición, la “economía solidaria” no sólo es atravesada por los procesos y tendencias inherentes al actual período del capitalismo, incluidas también las perspectivas y los movimientos de los dominados/explotados en esta historia. Su propio carácter es, en consecuencia, históricamente ambiguo y políticamente contradictorio. Las correspondientes cuestiones implicadas, no me parecen haber sido, aún, suficientemente indagadas y discutidas. Es, por eso, no sólo pertinente, sino urgente e indispensable identificar y abrir esas cuestiones.

Hay previos problemas teóricos e históricos muy importantes que sería necesario, en la partida, despejar. Pero no tendré aquí espacio sino para dejar señalados los más apremiantes:

1. En primer término, las prácticas sociales que hoy se proponen como una "economía alternativa" (bajo diversos y controversiales nombres, "solidaria" para unos, "popular" en otros), se han hecho mundialmente visibles o, de hecho, muchas de ellas han emergido, entre la polvareda del colapso de los muros del "socialismo realmente existente" y de la marcha triunfante de la contrarrevolución capitalista. Y, pues, de su lado, el respectivo debate actual emergió entre la bancarota del "materialismo histórico", que arrastró también al eclipse de la inicial crítica radical del eurocentrismo, y la globalización del "neoliberalismo" en la intersubjetividad mundial.

La magnitud y la profundidad históricas de la derrota, en un plazo más bien corto, no permitieron lugar, ni tiempo, para el desarrollo y culminación del debate que ya estaba planteado desde los años 60s del siglo XX, sobre los modos de producción de conocimiento no-eurocéntrico, sobre las cuestiones del conocimiento de la historia y de la existencia social y, por consiguiente, también sobre los modos y las trayectorias posibles de subversión de las formas específicas del poder colonial/moderno, incluido el despotismo burocrático que usurpaba el nombre de socialismo². Por eso, cuando comienza la resistencia, en el esfuerzo de encontrar y/o de producir alternativas, no podíamos contar sino con los restos y los escombros de la derrota, tanto en la materialidad, como en la subjetividad de nuestra existencia social.

Del lado de la materialidad social, primero en las propias y muy heterogéneas prácticas de existencia social que una población creciente de trabajadores desempleados y empobrecidos venía haciendo para sobrevivir (llamadas, por eso, no mucho antes del ingreso en el período actual del capitalismo global, como "estructuras de sobrevivencia"), sobre todo en las sociedades dependientes dentro de la colonialidad/modernidad del actual poder, al mismo tiempo en que las nuevas formas de acumulación capitalista comenzaban a reducir globalmente la producción de empleo asalariado. Es decir, desde no mucho después de la Segunda Guerra Mundial³. Luego en la centenaria historia del cooperativismo, así como en las experiencias de las organizaciones reconocibles como autogestionarias, de trabajadoras y trabajadoras urbanas en Asia y en América Latina⁴. En fin, en las más recientes prácticas de crecientes sectores sociales medios entrampados en los procesos de polarización social y que han comenzado su reorientación social apelando a la moral de la solidaridad, como resistencia y como alternativa al capitalismo⁵.

Del lado de la subjetividad, el debate sobre las opciones alternativas sólo podía hurgar en el ahora disperso, además de heterogéneo, universo de subjetividad crítica, donde se encuentran, principalmente, la herencia de la "teología de la liberación", las primeras propuestas de crítica del eurocentrismo, los bordes críticos del propio "materialismo histórico", el nuevo "social-liberalismo", y el anárquico (no es una redundancia) regreso del viejo debate "anarquista",

² Mis propuestas para el debate sobre la derrota y sus implicaciones en el conocimiento, en *El Regreso del Futuro y las Cuestiones del Conocimiento*. Originalmente, en **Hueso Humero**, No.37, 2001. Lima, Perú

³ Fue el debate latinoamericano sobre Marginalización el primero en plantear esas tendencias de cambio en las relaciones entre el capitalismo y el trabajo. Un recuento de ese debate en Aníbal Quijano: *La "Economía Popular" y sus Caminos en América Latina*. Mosca Azul/CEIS, 1998. Lima, Perú. Mis propuestas posteriores sobre esas cuestiones en *El Trabajo al final del Siglo XX*. En **Pensée sociale critique pour le XXI^e Siècle**, pp-131-149. Forum du Tiers-Monde, L'Harmattan, 2003.Paris, France.

⁴ A ese respecto, por ejemplo los informes de investigación del volumen **Produzir Para Viver**. Boaventura de Sousa Santos, org. Civilizacao Brasileira, 2002, Rio de Janeiro, Brasil.

⁵ Probablemente las experiencias en Argentina, sobre todo durante y después del colapso social del 2001, y en Colombia, Brasil, México y Perú, son ilustraciones eficaces de esa nueva orientación de las capas sociales medias víctimas de las mutaciones recientes en el poder colonial/global.

“libertario” y “comunitario”. Esto es, no en un sistemático debate teórico/político en curso.

2. Hoy se están estableciendo las bases de un nuevo debate epistémico/teórico/ético/estético/político, que partiendo de la crítica del eurocentrismo, lleva al descubrimiento de la colonialidad/modernidad del poder actual. En esa perspectiva son más perceptibles las tendencias mayores de movimiento de la sociedad en el nuevo período histórico que ya estamos viviendo. Y, de ese modo, las condiciones y las trayectorias de la descolonialidad del poder, es decir, de la subversión del poder y de la producción democrática de una sociedad democrática. Empero, entre ese nuevo debate y el que se refiere a la “economía alternativa” y las prácticas de existencia social implicadas, aún no termina de constituirse una común perspectiva, excepto, probablemente, en sus respectivos márgenes.

Eso ayuda a explicar que el debate sobre una posible “economía solidaria”, en buena parte habite todavía un mundo urdido, de una parte, por una asociación entre el discurso de la moral de la solidaridad y de una suerte de “abstracted empiricism” sociológico-político. Y, de la otra parte, en la prisión del eurocentrismo como modo de producción y de control de conocimiento, como es patente en su insistente focalización en la demanda de encontrar y/o producir una “economía alternativa” al capitalismo, lo que mantiene implícita la propuesta teórico-política que hace de la “economía” la instancia primada de la existencia social, sea como su instancia material “natural”, eje del “orden social”, como en el liberalismo, o como fundamento material que da no sólo sustento, sino determinación y origen al conjunto de la existencia social, como en la versión eurocéntrica de la herencia de Marx, que se conoce como “materialismo histórico”⁶.

En tales doctrinas, tales instancias primadas son, en definitiva, “naturales”, ya que para constituirse no dependen de la voluntad, ni de la conciencia. Pero en el “materialismo histórico” los “modos de producción” pueden ser cambiados por las luchas de las “clases sociales” que tales “modos” han producido. *Esto es, la conciencia social no produce la existencia social. Pero puede servir para cambiarla.*

En la Europa del Siglo XIX, los que Engels astutamente llamó “socialismos utópicos”, obviamente contaban mucho más con la fuerza histórica de las intenciones, de la conciencia social, y propusieron y formaron agrupaciones de “mutualistas”, “cooperativas”, “falansterios” y “comunales” sin propiedad privada. Esas organizaciones fueron también formadas en otros continentes, incluida América, principalmente en el Norte, aunque también llegaron a Sudamérica, sobre todo al Cono Sur, junto con las migraciones del Sur de Europa en el tramonto entre los siglos XIX y XX. Pero aquellos experimentos de existencia social socialista producidos de modo deliberado y diseñado, así como los respectivos movimientos teóricos y políticos, se fueron desintegrando con la expansión global del capitalismo industrial monopólico, que estableció la hegemonía mundial del liberalismo. Y con la imposición del despotismo burocrático en Rusia desde mediados de los años 20 de la centuria anterior, lo que entronizó la hegemonía del “materialismo histórico” en el movimiento socialista del mundo⁷.

La desintegración de dichos movimientos dejó a las claras que los actores y protagonistas de tales movimientos eran también prisioneros, a su propia manera,

⁶ Un adelanto de propuestas para un debate diferente sobre la cuestión del poder, en Aníbal Quijano: “Poder y Derechos Humanos”, en Carmen Pimentel, ed. **Poder, salud mental y derechos humanos**. CECOSAM, 2001, pp. 9-26. Lima, Perú

⁷ Las propuestas narodnikis para partir de la obschina o comuna rural rusa en la trayectoria hacia fuera del capitalismo, fueron derrotadas al mismo tiempo que eran destruidas las propias obschinas bajo la dictadura bolchevique. Las de José Carlos Mariátegui, para integrar las comunidades indígenas en toda posible trayectoria de revolución socialista en el Perú, fueron también eclipsadas mientras el estalinismo y su “marxismo-leninismo” era hegemónico. Hoy esa cuestión vuelve al centro del debate en el movimiento indígena de todo el mundo, comenzando en América Latina y en el debate sobre la cuestión de las relaciones entre estado y comunidad en la lucha contra el patrón de poder colonial/moderno.

en otras celdas, de la misma cárcel eurocéntrica que aherrojaba a liberales y “materialistas históricos”. En ese sentido, fue una demostración eficaz de que las intenciones, la voluntad, la conciencia social, sin duda alguna cuentan en la historia. Pero de modo decisivo, solamente cuando producen/son producidos como parte de un movimiento real de la sociedad, es decir, cuando la subjetividad está asociada a la materialidad de las relaciones sociales.

3. Y de eso, precisamente, se trata hoy. En el momento actual de este nuevo y más sombrío período histórico del capitalismo global y colonial/moderno, sus más profundas tendencias ya han producido mutaciones decisivas en las formas de explotación del trabajo y de acumulación capitalista, lo que nuestros investigadores nombran como “capitalismo cognitivo” (Yann Moulier-Boutang), “capitalismo cultural” o “hipercapitalismo” (Rifkin) y cuyas implicaciones futuras sobre la existencia social del homo sapiens apenas podrían ser vislumbrados⁸.

Con esas tendencias está aparejada también la reproducción, la re-expansión de las formas no salariales de explotación del trabajo, la esclavitud, la servidumbre, para producir mercaderías para el nuevo mercado mundial. *Pero también la reciprocidad, como intercambio no-mercantil de trabajo y de fuerza de trabajo.* Por supuesto, como he venido insistiendo desde hace rato, toda existencia social existe, para los miles de millones de personas víctimas de la brutal re-concentración del control del poder, con mercado y sin mercado, con Estado y sin Estado. Pero el debate de las cuestiones implicadas no cabría aquí.

La reciprocidad re-emerge y se re-expande como: a) organización de la producción, del intercambio o distribución, y reproducción; b) asociada a la comunidad como estructura de autoridad colectiva; c) a la igualdad social de los individuos dentro de la diversidad y de la heterogeneidad de identidades individuales y colectivas; d) por consecuencia, a la horizontalidad de las relaciones entre los individuos de todas las identidades, comenzando con las diferencias entre los sexos y las sexualidades; e) a relaciones de uso y de reproducción con los otros seres vivos; y, f) en fin, a una cultura de corresponsabilidad en la existencia del universo.

Quizá no es un optimismo excesivo esperar que en el imaginario social actual ya no es predominante la idea/imagen de una historia secuencial moviéndose en el tiempo por un único carril y hacia un único destino teleológicamente previsto o prefijado. Esa idea/imagen fue uno de los ejes del eurocentrismo, en particular en el “materialismo histórico”. Quizá cabe, pues, esperar que la mayoría admite ya que dentro del actual patrón de poder, la sociedad no ha dejado de ser heterogénea y discontinua, que se mueve en varias direcciones aunque bajo la hegemonía de los que controlan el patrón de poder en su globalidad. Y que en consecuencia tiene que optar entre esas varias direcciones u orientaciones, porque cada una de ellas implica modos diversos de existencia social. Optar entre esos modos y decidir cómo, de cuáles modos, con cuáles elementos actuales o posibles, se puede defender y hacer valer la opción elegida respecto de las otras, no sólo sabiendo que no hay garantía histórica ninguna de victoria, sino también sabiendo que no se lucha sólo por el éxito, sino, ante todo, por el valor que una opción de existencia social tiene para la historia de la especie, y por la cual no se puede, por lo tanto, dejar de luchar bajo cualquier circunstancia.

Democracia y existencia social de la especie

Es claramente perceptible hoy que lo que está en su más riesgoso momento histórico es, precisamente, la democracia de la existencia social de la especie. Las

⁸ De Yann Moulier-Boutang: *Nouvelles Frontières de l'Economie Politique du Capitalisme Cognitive*. Revue *éc/arts*, No.3, 2002, <http://www.Ecarts.org> De Jeremy Rifkin: *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism Where All of Life Is a Paid-for Experience*. May 2000. Putnam/Tarcher. También puede verse mis textos *Colonialidad del Poder, Globalización y Democracia*, en **Tendencias actuales de nuestra era**. Instituto Pedro Gual, 2000. Caracas, Venezuela. Y *El Trabajo al Final del Siglo XX*, ya citado.

tendencias dentro del capitalismo global no sólo llevan a la continua reducción del espacio de la democracia en la existencia social, sino a su total reversión si se deja continuar re-expandiéndose la esclavitud y la servidumbre, de una parte, la regresión fundamentalista de la ética social dentro del conjunto del poder y al autoritarismo violento y represivo en la autoridad política.

Solamente en las tendencias a la reproducción y expansión de la reciprocidad, la democracia en la existencia social es la condición misma de su existencia, de su reproducción, de su desarrollo. Todos aquellos que requieren o prefieren la democracia continua en la existencia social, saben, pues, las opciones que existen, las acciones que cuentan y los riesgos que implican.

Como toda forma de existencia social históricamente enraizada y capaz de reproducirse, produce, implica, su propia subjetividad, su propio imaginario, su ética social, sus modos de percepción, de producción de sentido. En la historia, sin embargo, no se produce una correspondencia sistémica, ni siquiera sistemática, entre la materialidad y la subjetividad de las relaciones sociales. Así, los miles de millones de gentes que están produciendo y reproduciendo la reciprocidad, aparte de la esclavitud, de la servidumbre, del capital, no lo hacen, siempre o necesariamente, porque parten de una moral de la solidaridad. Ni podrían hacerlo si tienen que vivir, todo el tiempo, sin mercado/con mercado y sin Estado/con Estado. Pero no pueden dejar de practicar, sabiéndolo o sin saber, formas de solidaridad social, porque la reciprocidad no sería posible sin ellas.

Ninguna forma determinada de existencia social podría desarrollarse y reproducirse en el largo plazo histórico, sin que esa correspondencia tienda a reproducirse no sólo en la materialidad, sino también en la conciencia respectiva, y sin que ésta se convierta en un "sentido común". El tiempo que eso demanda puede no ser corto. Por eso, si la reciprocidad debe ser defendida y reproducida como contexto de la democracia de la existencia social, la moral de la solidaridad como elemento central del imaginario social, de la conciencia social, es una condición indispensable.

Las formas de existencia social en curso de emergencia con la reciprocidad, reclaman, pues, requieren, para un desarrollo más profundo y para una mayor capacidad de reproducción, la incorporación de una moral de la solidaridad, producida desde dentro o incorporada desde fuera. Pero esta vez, a diferencia de lo que ocurrió con las propuestas de los que propugnaban diseñar y organizar formas de existencia social a partir de la conciencia y de la voluntad, quienes optan o pueden optar, saben ahora que el camino es diferente, no parte de, sino va hacia las formas de existencia social que la historia actual produce. Pero, por eso mismo, saben que ahora es un tiempo de opciones, de decisiones y de acciones. Tanto más pronto y tanto más clara y definitivamente, tanto mayores las posibilidades de producir otra historia. En otros términos, la producción democrática de una sociedad democrática es posible hoy, más rápida y profundamente si la subjetividad, el imaginario, la voluntad, de cada vez más gente van en la misma dirección que la producción de las relaciones materiales en la reciprocidad.

Ese trabajo no puede ser realizado sin liberar la producción de subjetividad, en particular de conocimiento, del radical dualismo cartesiano, del metafísico evolucionismo teleológico, del reduccionismo que sólo percibe la homogeneidad y la continuidad en la estructura y en el cambio, de la visión atomística de la historia o sólo de formas radicalmente ahistóricas de totalidad. En suma, sin liberarse del modo eurocéntrico de producción de la subjetividad (imaginario y memoria histórico/sociales, conocimiento). Y ese es, precisamente, el esfuerzo implicado en el debate mundial que ya está en curso, sobre la colonialidad/descolonialidad del poder.

Brasil: un retrato de la lucha emancipatoria de los pobres

Luiz Inácio Gaiger

Brasileño, doctor en sociología, es profesor de la Universidad del Vale do Rio dos Sinos. Ha publicado varios estudios sobre los movimientos sociales y la economía solidaria.

Una de las exigencias actuales para la construcción de un mundo post-capitalista, que represente la transición de las antítesis teóricas al orden actual hacia una nueva síntesis concreta, consiste en restablecer las condiciones subjetivas que movilizan individuos y colectividades en rumbo



hacia esa posibilidad. De hecho, en las últimas dos décadas, los modelos que anunciaban la superación del capitalismo cayeron en el descrédito y se evaporaron en las consciencias, por su inaplicabilidad o por no haber conducido a alternativas efectivamente superiores al capitalismo¹.

En Brasil, algunos movimientos sociales con capacidad de alimentar y sustentar cambios estructurales en el orden vigente dejaron de relacionarse orgánicamente con los instrumentos y los actores de la política. Pero esto se dio, en buena medida, debido a la enorme fuerza conservadora del sistema político, que eliminó los intentos de democratizarlo y de romper su armadura corporativista, inhabilitándose para canalizar las demandas sociales e insertarlas en estrategias de transformación. Antes de eso, los movimientos sociales ya conocían los efectos negativos de su hipertrofia política, en razón de que sus reivindicaciones fueron asumidas por los estamentos dirigentes, más profesionales que militantes, pertenecientes a entidades y partidos, que tienen lógicas de interpretación y pautas de acción derivadas del campo político. El resultado fue que las reivindicaciones de los movimientos sociales se enmarcaron en una lógica improductiva de disputas retóricas al tiempo que la institucionalidad política cooptó a los líderes de los trabajadores, cuyo imperativo de supervivencia y de reproducción, culminó en pactos conservadores de las fuerzas de izquierda en la dirección del Estado, provocando perplejidad y, con raras excepciones, posterior desorientación y letargo social.

Volver a las bases

¹ Sobre esa necesidad histórica del socialismo, ver SINGER, Paul. *O que é socialismo, hoje*. Petrópolis: Vozes, 1981.

Esto significa que un sector decisivo de intelectuales claudicó² en sus tareas orgánicas: perdió la capacidad de entrelazarse con la vivencia y la práctica de las clases populares, de reconocerlas y tomarlas como punto de partida para el ejercicio de sus funciones mediadoras, de modo que las aspiraciones contenidas en aquella experiencia cotidiana pudiesen ser fuente de una praxis emancipatoria, dirigida a romper los patrones de sometimiento y de explotación impuestos a los trabajadores pobres. La crisis del modelo tiene que ver, desde hace tiempo, con una crisis de la intelectualidad de izquierda, que tiene dificultad para producir una teoría de la práctica *actual y real* de las clases subalternas³.

Por ello, la reconstitución de las condiciones subjetivas para la transformación social, de importancia innegable en este momento⁴, requiere de un *retorno a las bases*. Exige atender de manera prioritaria a las iniciativas de los trabajadores que contengan, aunque sea en germen y en pequeña escala, elementos estructurantes que sean distintos de la organización social capitalista, al contraponerse frontalmente a ella, o al revitalizar otras formas de vida. Así mismo, implica prestar atención a las iniciativas genuinamente imbuidas del valor de la justicia y de la oportunidad de humanización. Esta inmersión, necesaria para la renovación de los cuadros intelectuales y la formación de una nueva generación política, debería valorar sobre todo las experiencias populares que nacen de la auto-organización, que defienden los derechos básicos del trabajo, que apuestan a la asociación y a soluciones colectivas, generando, desde ese terreno, convicciones morales e intelectuales indispensables en la lucha contra-hegemónica.

Este es el papel de la economía solidaria. Su emergencia, a partir de los años 80, la sitúa en la larga y no siempre reconocida trayectoria asociativa de los trabajadores, expresando una vez más su anhelo de clase: brindar seguridad material, reconocimiento, dignidad y vida significativa a esa inmensa mayoría de personas que dependen primordialmente de su capacidad de trabajo y para las cuales, si no fuese por las circunstancias instauradas por el capital, no tendría sentido alguno aceptar y conformarse a un sistema económico en el que el trabajo humano no es determinante, pero más bien un recurso que se puede economizar si así conviene al capital.

Cifras reveladoras

Para conocerla, en sus perfiles y en sus dimensiones actuales en Brasil, se cuenta hoy con una base de informaciones inédita y representativa. Se trata del *Primer Mapeo Nacional*, un levantamiento de datos sobre 22 mil experiencias, realizado en todas las unidades federativas del país. Ejecutado entre 2003 y 2007, gracias al trabajo conjunto del poder público, los foros representativos de la economía solidaria y las organizaciones de apoyo, el Mapeo⁵ involucró a más de 230 entidades y 600 investigadores de campo, que recolectaron informaciones sobre aspectos sociales, económico-financieros y políticos de las experiencias de economía solidaria. Su realización ya es de por sí un triunfo y una señal de la vitalidad de la economía solidaria.

Los datos del Mapeo demuestran que hoy los emprendimientos solidarios se multiplican y se diversifican, así encontramos: grupos de producción agroecológica, asociaciones rurales, empresas de autogestión, sistemas de crédito, redes de comercialización etc., con predominio de las asociaciones (51,8%) y de los grupos informales (36,5%), seguidos de las cooperativas (9,7%). En su gran mayoría, esas experiencias presentan las características básicas de la economía solidaria: son

² SOUZA, Luiz Alberto. . Um país dinâmico, um pensamento claudicante. *Estudos Avançados*. São Paulo, v. 14, n. 40, p.77-90, 2000.

³ MARTINS, José de Souza. *Caminhada no chão da noite; emancipação política e libertação nos movimentos sociais no campo*. São Paulo: Hucitec. 1989.

⁴ SADER, Emir. Razones de esperanza. *América Latina em Movimento*, n° 429, fev. 2008, p. 23-26.

⁵ La base conceptual y la metodología constan en los documentos de referencia disponibles en www.sies.mte.gov.br.

organizaciones de naturaleza asociativa, promovidas por los trabajadores por medio de la socialización parcial o plena de los recursos productivos, de la cooperación en el trabajo y de la gestión democrática, con presencia mínima de relaciones asalariadas. Su funcionamiento implica participación social: 57,7% de ellas son parte de movimientos sociales, 56,8% participan en iniciativas comunitarias y 45,7% actúan en redes y foros, en algunos casos de articulación o comercialización solidaria.

Generalmente, se atribuye la aparición de la economía solidaria a las transformaciones de la economía y a la contracción del mercado laboral. Esa relación causal encuentra eco en el Mapeo, siendo que la opción *Una alternativa al desempleo* fue la más citada (30,9%) como el principal motivo para la creación de los emprendimientos. Otros factores generales de *presión negativa*, que minan la eficacia de las alternativas habituales de supervivencia material de los trabajadores, son frecuentemente citados: la acumulación flexible derivada de la reconversión capitalista, la crisis del pacto Estado–capital–trabajo, el retroceso de la agenda social por el problema de la exclusión, la crisis del socialismo y de las estrategias de transformación. Sin embargo, ninguna crisis genera alternativas por sí misma. Hay que agregar factores generales de *presión positiva*, que llevan a nuevas opciones que tienen una dirección determinada: la multiplicación y el reconocimiento de nuevas causas y luchas sociales, la valoración de las iniciativas y realizaciones en el ámbito local, la llegada al Estado de corrientes de izquierda conscientes de la necesidad de dar respuestas a corto plazo, las nuevas pautas de la cooperación internacional y, ciertamente, el efecto demostrativo de las experiencias exitosas de economía solidaria.

El Mapeo revela otras motivaciones para la creación de los emprendimientos, igualmente citadas en el conjunto de las respuestas, en cuanto al desempleo: si bien este fue mencionado por 9.945 emprendimientos, 9.635 evocaron como objetivo *Una fuente complementaria de ingreso para los asociados* y 7.964 señalaron la *Obtención de mayores ganancias en un emprendimiento asociativo*. Son matices a tener en consideración, pues revelan que, en lugar de un simple puesto de trabajo, se tiene en la mira la preservación y el fortalecimiento de formas de vida económica preexistentes, generadoras de trabajo e ingresos, como la economía familiar y las diversas ocupaciones individuales, para las cuales la actividad colectiva del emprendimiento aporta beneficios y servicios. Una cuarta motivación, citada por 6.090 emprendimientos, se refiere al *Desarrollo de una actividad donde todos son dueños* y deja en claro el acto de elección deliberada de una solución colectiva, alejada por lo tanto de una reacción espontánea a la falta de empleo.

Largo camino de gestación

Una investigación comparativa sobre los factores que originan la economía solidaria, igualmente a escala nacional⁶, registró la influencia de la reducción de las modalidades convencionales de subsistencia sobre la opción solidaria de los trabajadores. A la vez, identificó otros factores decisivos, como el grado de compatibilidad entre las prácticas cotidianas de economía popular y los trabajos asociativos, la existencia de sectores populares con experiencias de cooperación económica, la presencia de liderazgos y organizaciones populares genuinas, insertos en los movimientos de acción directa, e incluso el apoyo de entidades aptas para canalizar las demandas populares hacia la economía solidaria. Se tiene aquí los rasgos de una praxis popular anterior, que hace que la multiplicación de emprendimientos, por evidente que parezca, en absoluto sea un hecho trivial, circunscrito solo a la coyuntura económica, motivado por la recesión en un primer momento y destinado a desaparecer en caso de una nueva expansión del mercado laboral.

⁶ GAIGER, Luiz (org.). Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil. Porto Alegre: UFRGS, 2004.

Ciertas condiciones de formación de los emprendimientos no son el resultado de un simple acto de voluntad, pues implican largos procesos de gestación. Por otro lado, prácticas de solidarismo económico están presentes hace mucho tiempo en la realidad popular, aunque a menudo pasan desapercibidas o son subvaloradas, siendo su reconocimiento un paso vital para alterar el estado de inmovilidad teórica y política, como se verificó en los años 80, cuando hubo una enorme resistencia intelectual de importantes sectores de la izquierda, cuyas reivindicaciones extrapolaban las contradicciones en el terreno de la producción económica. Curiosamente, es precisamente a partir de la producción material de la vida que la economía solidaria se hace presente. Ya no más para negociar las condiciones de venta de la fuerza-de-trabajo a las empresas capitalistas, sino para mantener o crear trabajo y sistemas de vida no intrínsecamente capitalistas, en tanto sea posible defenderlos colectivamente y con eso preservar al menos un espacio valioso de autonomía de clase de los trabajadores asociados.

¿Qué contingente de trabajadores apuesta hoy en esa alternativa? Una población de medio millón de trabajadores, en su mayor parte compuesta por los socios, sumados a 1,2 millón de otros socios que no ejercen actividades laborales directas o permanentes en los emprendimientos. Estos últimos, en promedio, cuentan con 75 socios y mantienen 23,5 puestos de trabajo directos. La economía solidaria presenta fisionomías regionales y se concentra en segmentos tradicionales, como pesca, extracción, producción agropecuaria, textil, alimentos y artesanía, con predominio de la producción primaria. La facturación anual estimada del conjunto de emprendimientos equivale a la pequeña fracción de un 0,34%, del PIB nacional. Cifras modestas, garantizadas por la labor incesante de personas de escasos recursos, que permiten al 72% de los emprendimientos cerrar el año sin cuentas negativas y que demuestran cómo la economía solidaria puede florecer en sectores de bajo interés para el capital, pero de importancia social incuestionable. En ese contexto, los agentes de la economía solidaria tienen como alternativa profundizar su inserción local e impulsar redes de cooperación más amplias, con miras a obtener ganancias económicas paulatinas y a la conquista de otros servicios como educación, salud, vivienda y ahorro.

La forma de producir esa riqueza es distinta, así como sus resultados para los trabajadores, debido a la práctica de la autogestión, confirmada por el Mapeo, o a la distribución equitativa de los productos del trabajo. Algunos de los primeros estudios sobre el Mapeo resaltan dos virtudes de esas iniciativas: 1) en comparación con empresas capitalistas de tamaño similar, los emprendimientos solidarios operan en el sentido de reducir los niveles de desigualdad entre sus miembros y asegurarles niveles de renta y seguridad económica mejores; y 2) propician condiciones mínimamente dignas de vida, de la misma forma que las redes de amparo⁷. Además, su desempeño depende decisivamente de la integración positiva entre sus principios solidarios y participativos y las soluciones adoptadas con miras a la eficiencia económica⁸. El trabajar por auto-determinación colectiva promueve una nueva identidad para el trabajador. La economía solidaria contribuye a que los pobres reconozcan su existencia como una construcción de seres relacionados entre sí, donde hay limitaciones, pero igualmente, con persistencia, vías de solución y de cambio, en las cuales ejercen un protagonismo auto-referenciado -base de la personalidad histórica de las clases subalternas de la

⁷ OGANDO, Cláudio. *As potencialidades da economia solidária para a redução das desigualdades econômicas no Brasil*. Trabalho de Conclusão de Curso - Ciências Sociais, UNISINOS. São Leopoldo, 2007.

⁸ GAIGER, Luiz. A outra racionalidade da economia solidária. *Revista Crítica de Ciências Sociais*. Coimbra, 2008 (no prelo).

cual nos hablaba Antonio Gramsci- que transita entre el campo económico, social y político⁹.

⁹ Para una visión actualizada de las tesis sobre el significado de la economía solidaria, ver: CORAGGIO, José Luis (org.). *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*. Buenos Aires: Altamira, 2007.

Reproducción de la vida, utopía y libertad: por una economía orientada hacia la vida¹

Franz J. Hinkelammert

Doctor en Economía, filósofo y teólogo de la liberación. Profesor de la Universidad Católica de Chile (1963-1973), de la Universidad Libre de Berlín (1973-76), de la Universidad Nacional de Costa Rica y del Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI) (desde 1976).

Henry Mora Jiménez

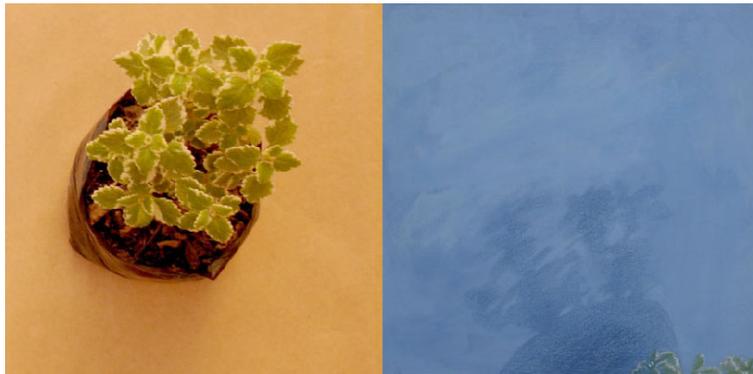
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático en la Escuela de Economía y actualmente decano de la de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica.

1. El Ser Humano como sujeto necesitado: el circuito natural de la Vida Humana como punto de partida.

El Ser Humano, en cuanto que sujeto corporal, natural, viviente; se enfrenta en primer término a un ámbito de necesidades.

Siendo el hombre un ser natural, esto es, parte integrante de la Naturaleza, no puede colocarse por encima de las leyes naturales, leyes que determinan la existencia de necesidades humanas más allá de las simples "preferencias" (gustos) de la teoría económica neoclásica².

Estas necesidades no se reducen a las necesidades fisiológicas –aquellas que garantizan la subsistencia física, biológica de la especie–, pero obviamente las incluyen. Se trata de más bien de necesidades antropológicas (materiales, afectivas y espirituales), sin cuya satisfacción la vida humana sencillamente no sería posible.



¹ Versión autorizada por los autores en base a dos acápites del artículo "Por una economía orientada hacia la vida", Economía y Sociedad, Nos 22-23, Marzo Diciembre 2003. Para un desarrollo más amplio, ver, de los mismos autores: Hacia una Economía Para la Vida, DEI, San José, 2005.

² Una "relación de preferencia" expresa una elección entre bienes alternativos que otorgan distintos grados de satisfacción al consumidor. El problema es maximizar esta satisfacción o utilidad tomando en cuenta la restricción presupuestaria. Se trata además de una "utilidad abstracta" que no hace referencia al carácter concreto y determinado de los bienes y por tanto supone una perfecta relación de sustitución entre ellos, supuesto absurdo en la inmensa mayoría de los casos. Y a pesar de que el punto de partida se dice ser "la escasez" (deseos ilimitados contra medios limitados), los efectos no-intencionales de la decisión sobre la vida humana y sobre la naturaleza no son tomados en cuenta más que como "externalidades". Pero tales efectos no-intencionales suelen ser la clave para entender la realidad del mundo, no simples efectos externos sobre terceros.

Para “elegir” hay que poder vivir, y para ello hay que aplicar un criterio de satisfacción de las necesidades a la elección de los fines. Estrictamente hablando, el ser humano (sujeto corporal) no es libre para elegir, sino libre para satisfacer sus necesidades.

El que las pueda satisfacer en términos de sus preferencias forma parte de su libertad, pero necesariamente, ésta es una parte derivada y subordinada. Si hay necesidades, las preferencias o los gustos no pueden ser el criterio de última instancia de la orientación hacia los fines. El criterio básico debe ser, precisamente, el de las necesidades³.

Y cuando estas necesidades son sustituidas por simples “preferencias”, el problema de la reproducción de la vida es desplazado, si no eliminado, de la reflexión económica, pero este es de hecho el problema fundamental de la praxis humana y el punto de partida de una Economía de la Vida⁴.

Independientemente de cuáles sean los gustos de una persona o de una colectividad, su factibilidad se basa en el respeto al marco de la satisfacción de las necesidades. La satisfacción de las necesidades hace posible la vida, la satisfacción de las preferencias puede hacerla más o menos agradable. Pero para poder ser agradable, “antes” tiene que ser posible⁵.

Debemos, por tanto, analizar este problema a partir del *circuito natural de la vida humana*, circuito o metabolismo que se establece entre el ser humano, en cuanto que ser natural (es decir, parte de la Naturaleza), y su naturaleza exterior o circundante, en la cual la vida humana es posible y se desarrolla. En este intercambio entre el ser humano en cuanto que naturaleza específica y la naturaleza externa a él (medio biótico y abiótico), la naturaleza en general es humanizada (o deshumanizada) por el trabajo humano. El trabajo es, por tanto, el enlace de este circuito entre el ser humano y la naturaleza⁶.

Para entender y orientar la praxis humana dentro de este metabolismo, ciertamente es pertinente el desarrollo de una *teoría de la acción racional*, ya se trate de una “gestión de la escasez” (teoría económica neoclásica), o una “gestión de la sostenibilidad” (economía ecológica).

No obstante, una teoría de la acción racional, tal como la formula inicialmente Max Weber y la retoma el pensamiento económico neoclásico, se reduce a una teoría de la relación medio-fin, en la cual subyace un criterio de racionalidad instrumental propio del cálculo hedonista de utilidad (utilitarismo) y de las relaciones mercantiles (eficiencia formal). La reducción de toda reflexión teórica y de toda praxis humana a esta racionalidad instrumental medio-fin ha conducido a la humanidad a una crisis de sostenibilidad que hoy amenaza inclusive su sobrevivencia y la de la propia naturaleza.

³ Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn clasifican las necesidades humanas, desde el punto de vista axiológico, en las siguientes categorías: subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad y libertad; y desde el punto de vista existencial en: Ser (atributos personales o colectivos), Tener (instituciones, normas, mecanismos, herramientas), Hacer (acciones personales o colectivas) y Estar (espacios y ambientes) (Cfr: Max-Neef, 1993: 58,59). Agreguemos que algunas de estas necesidades (o sus satisfactores) son básicas (alimentación, vivienda, salud, educación) y deben quedar garantizadas a través del sistema institucional, mientras que la satisfacción de las restantes se logra mediante la relación subjetiva entre sujetos que comparten solidariamente la comunidad de bienes, haberes y saberes a disposición.

⁴ Elegir entre “alimento” y “entretenimiento” no se reduce a una mera cuestión de gustos o preferencias, sin poner en peligro la vida misma. El adicto que “prefiere” seguir consumiendo droga, aun renunciando a su alimentación, a su seguridad y a su vida afectiva, opta por la muerte. Pero una vez muerto ninguna otra elección es posible. En general, donde existen necesidades está en juego una decisión sobre vida o muerte, al decidirse sobre el lugar de cada uno en la división social del trabajo, en la distribución de los ingresos y en la posibilidad de satisfacer y potenciar tales necesidades. Por eso, nuestro punto de partida ha sido el sujeto de necesidades o el sujeto necesitado.

⁵ Este “antes” se refiere a una anterioridad lógica, y no se lo entiende en un sentido temporal.

⁶ Cfr: Hinkelammert y Mora, 2001: 122-123.

En efecto, la acción racional medio-fin, aunque necesaria en contextos parciales y acotados, resulta ser una acción que tiene un núcleo irracional, por lo que es necesario trascenderla, superarla (mas no abolirla); supeditándola a una racionalidad más integral del respeto al circuito natural de la vida humana, que llamaremos, *racionalidad reproductiva*.

Por eso, una teoría de la racionalidad humana tiene que analizar y desarrollar, no sólo esta acción racional medio-fin, sino también la posibilidad de que la misma praxis humana pueda supeditar la lógica de la racionalidad medio-fin a la racionalidad del circuito natural de la vida humana, en cuanto que racionalidad de la vida y de sus condiciones de existencia.

Sin embargo, esta posibilidad de una praxis humana allende la racionalidad medio-fin (la racionalidad reproductiva), presupone el reconocimiento de que la relación entre estas dos racionalidades es conflictiva y que, por tanto, la simple ampliación de los criterios de la relación medio-fin no es capaz de asegurar esta racionalidad necesaria de la reproducción de la vida.

Dada esta conflictividad, hace falta una mediación entre ambas, en la cual se reconozca a la racionalidad del circuito natural de la vida humana como la última instancia de toda racionalidad; ya que es ésta la que suministra el criterio de evaluación de la racionalidad medio-fin.

Sin embargo, esto a su vez presupone un reconocimiento anterior, que es el mutuo reconocimiento de los seres humanos como seres naturales y necesitados, ya que cada ser humano depende del otro, sustenta al otro, participa en el desarrollo del otro, comulgando de un mismo origen, de una misma aventura y de un mismo destino común. Sólo a partir de este reconocimiento del otro como ser natural, aparece la posibilidad de fijar el circuito natural de la vida humana como el condicionante de toda vida humana y, por consiguiente, también, de cualquier institucionalidad.

Este es, por tanto, el punto de partida de toda reflexión económica, ya que sólo a partir de este reconocimiento del otro como ser natural y necesitado, el ser humano llega a tener derechos y no puede ser reducido a un objeto de simples opciones de parte de él mismo y de los otros.

Es por tanto, el reconocimiento de que el ser humano como sujeto viviente, la corporalidad del sujeto, sus necesidades y derechos, han de ser el punto de referencia básico, fundamental, para la evaluación de cualquier racionalidad económica y de toda organización económica institucionalizada. No, como es la norma dominante, la eficiencia abstracta o cualquiera de sus derivaciones (competitividad, tasa de crecimiento, productividad, tasa de ganancia, "libertad económica", modernización, etc.).

2. Reproducción de la Vida Humana, Utopía y Libertad

Plantearse la pregunta por la sociedad alternativa que queremos nos lleva de inmediato a una pregunta fundamental de la política y de la filosofía política: ¿cuál es la mejor sociedad posible? Tomás Moro, en *Utopía*, Francis Bacon en *La nueva Atlántida* y Tomás Campanella en *La ciudad del sol*, fueron los primeros teóricos del Renacimiento y de la Modernidad que intentaron responder esta pregunta, aunque ya Platón lo había hecho en la Antigüedad Clásica en *La República*, su obra maestra. No obstante, la búsqueda de una sociedad perfecta suele convertirse en una trampa, e incluso, en el camino al totalitarismo.

En primer lugar, una respuesta a secas a la pregunta ¿cuál es la mejor sociedad posible?, no es posible, por cuanto necesitamos un referente acerca de "lo mejor posible". Esta referencia no la podemos tomar de ninguna ética preconcebida, porque no contendría un criterio de factibilidad. No podemos formular deberes ni modelos de sociedad sin antes determinar este marco de factibilidad.

Entonces, cualquier imaginación de la mejor sociedad posible tiene que partir de un análisis de "la mejor sociedad concebible". Luego, la mejor sociedad posible aparece como una anticipación de la mejor sociedad concebible. El contenido de lo posible es siempre algo imposible que no obstante da sentido y dirección a lo posible. Y la política es el arte de hacer progresivamente posible lo imposible.

Podemos partir de este análisis para replantear la contraposición tradicional entre socialismo y capitalismo, lo mismo que para evaluar la factibilidad de cualquier propuesta de sociedad perfecta, ya se trate de una sociedad comunista, una sociedad anarquista (sin instituciones) o una sociedad de mercado total (competencia perfecta).

Tomemos el ejemplo de la contraposición entre socialismo y capitalismo, que en gran medida sigue vigente en el debate teórico. Y tomemos a dos de sus principales representantes: Carlos Marx y Max Weber. Sin duda, Marx parte de una afirmación enteramente relevante: la afirmación de la vida humana concreta, corporal, y no de ningún antropocentrismo abstracto. Piensa esta afirmación en términos de una plenitud que describe como "reino de la libertad" o comunismo, y en relación a ella concibe la sociedad socialista a la que aspira como una aproximación o anticipación en términos de "lo mejor posible".

La conceptualización de tal plenitud es absolutamente radical, mientras que la sociedad por hacer aparece más bien como una sociedad factible que se realiza "lo más posible". Weber, en cambio, ve con toda razón que este reino de la libertad es imposible, utópico, y lanza su crítica contra el mismo. Constata, con razón, que la abolición de las relaciones mercantiles –que Marx considera como parte de lo posible– cae en el ámbito de lo imposible. Sin embargo, en su propio análisis, Weber sigue el mismo esquema que le critica a Marx. En efecto, afirma que precisamente el capitalismo sí puede asegurar la reproducción material de la vida humana; pero como no puede sostener esta afirmación en términos empíricos, la concibe también en términos de una plenitud capitalista imposible, concepto que toma de los primeros análisis neoclásicos del equilibrio general de los mercados. A este tipo de utopías podemos llamarlas "Utopías trascendentales". Es la utopía del comunismo, es la utopía del anarquismo, es la utopía neoliberal del mercado total.

Ahora bien, cualquier propuesta de sociedad que se relaciona con una plenitud perfectamente imposible, se distorsiona a sí misma, a partir del hecho de considerar su realización fáctica como pasos hacia aquella infinitud en relación a la cual ha sido concebida. La historia del siglo XX fue abundante en proyectos de construcciones utópicas con consecuencias desastrosas para el ser humano y la naturaleza.

El horizonte utópico de la praxis humana es, sin duda, un elemento central, esencial, de esta praxis; pero el mismo no puede formularse a partir de una sociedad perfecta que se pueda alcanzar a través de una aproximación cuantitativa calculable (aproximación asintótica), como si se tratara de una relación medio-fin. Al intentar este camino, transformamos el problema de la búsqueda de una mejor sociedad en un problema de progreso calculable, proceso que llega a ser destructivo al menos por tres razones: a) porque destruye toda la vivencia de la sociedad humana en este camino ficticio hacia la realización de la sociedad perfecta, b) porque elimina todo lo que no parece compatible con este progreso calculado, y con eso, se elimina prácticamente la realidad y c) porque promete la utopía a condición de renunciar a toda crítica, a toda resistencia. La utopía llega a ser el poder destructivo absoluto. Destruye la realidad porque si esta no es compatible con los términos de la sociedad perfecta, entonces se tiene que eliminar la realidad incluso de las ciencias empíricas. La realidad sólo se percibe como empiria cuantificable, una abstracción que sustituye a la realidad en nombre de las ciencias empíricas.

Sin embargo, la realidad es una realidad de la vida. Real es aquello con lo cual se puede vivir y lo que se necesita para vivir: la naturaleza y la convivencia

humana⁷. Para volver a esta realidad, el punto de partida sólo puede ser la reivindicación del ser humano como sujeto, que insiste en sus necesidades y en sus derechos, en conflicto con la lógica propia de los sistemas institucionales. No se trata sólo de un conflicto de clases, sino fundamentalmente, del conflicto entre la posibilidad de la vida frente a la lógica propia de los sistemas.

Por tanto, debemos plantear la referencia utópica de otra manera. La utopía es una fuente de ideas sobre el sentido de la vida, una referencia para el juicio, una reflexión sobre el destino, una imaginación de los horizontes. Para no invalidar esta pretensión, la utopía jamás debe convertirse en un fin por realizar, ni siquiera de manera asintótica.

La utopía no debe transformarse en *societas perfecta* que rige y que se impone sobre la realidad y sobre la voluntad de todos. La utopía es más bien una especie de "idea regulativa", en el sentido kantiano del término (nos referimos al Kant de *Crítica de la razón pura*). Solamente como tal, la utopía no llega a ser nuevamente una cárcel, un muro o un campo de concentración; sino una fuente de vida y de esperanza. Esta es la Utopía Necesaria.

Podemos ahora intentar responder a la pregunta de partida sobre "la mejor sociedad posible". No se trata de realizar lo utópico como tal, sino de aspirar a un estado, siempre en re-evolución, que aun no existe, pero que es deseable y posible de realizar. Hoy, el realismo político, o la política como arte de hacer posible lo imposible, tiene que proponerse un mundo, una sociedad, en la cual cada ser humano pueda asegurar su posibilidad de vida dentro de un marco que incluya la reproducción de la naturaleza, sin la cual la propia reproducción de la vida humana no es posible.

La libertad humana no puede consistir sino en una relación del sujeto con sus instituciones, en la cual el sujeto somete a las instituciones a sus condiciones de vida. En cambio, las "máquinas de libertad" (automatismo del mercado, leyes de la historia), prometen la libertad como resultado del sometimiento absoluto a las instituciones y sus leyes. No admiten ninguna "sujeticidad" del ser humano, que es transformado en una parte del engranaje de la "máquina de libertad" (David Friedman). Los sujetos libres son libres en el grado en el cual son capaces de relativizar la ley en función de las necesidades de la vida. La libertad no está en la ley, sino en la relación de los sujetos con la ley. Considerando la ley del mercado, la libertad consiste precisamente en poder someterla a las necesidades de los sujetos. El reconocimiento mutuo entre sujetos corporales y necesitados implica necesariamente la relativización de cualquier ley en función de este reconocimiento. La ley vale solamente en el grado en el cual no impide este reconocimiento mutuo.

Veamos, a manera de ejemplo, el caso de la "libertad del consumidor". Las relaciones mercantiles capitalistas interfieren de una determinada manera en la espontaneidad del consumidor, deformándola. Reemplazan la orientación por los valores de uso por otra basada en los valores de cambio y en la ganancia⁸. El consumidor pierde así su libertad. Reivindicarla significa interpelar, enfrentar y supeditar a las mismas relaciones mercantiles, en la medida en que se comporten como destructoras de la espontaneidad y, por tanto, de la libertad.⁹

⁷ Este concepto de realidad como condición de la posibilidad de la vida humana está generalmente ausente en las ciencias empíricas. Estas tienen una realidad abstracta, inclusive metafísica, producida a partir de la realidad pero abstrayendo del hecho de que la realidad es condición de posibilidad de la vida humana. Se trata entonces de una "realidad pura", de una empiria. En las ciencias sociales, seguramente la economía es la que ha llevado más lejos la construcción de esta empiria: la economía de los neoclásicos es "economía pura".

⁸ Esta interferencia ocurre en todos los modos de producción, pero se vuelve predominante en la producción mercantil, ya que en esta ocurre también la predominancia de la especificación de la necesidad en general a través de las relaciones de producción.

⁹ Con respecto al papel de los medios de comunicación, una dicotomía similar surge entre "libertad de opinión" y "libertad de prensa".

Una economía de la vida juzga a la libertad humana a partir de sus posibilidades de vida o muerte: el ejercicio de la libertad es solamente posible en el marco de la vida humana posibilitada. Su punto de partida es el análisis de la coordinación del trabajo social y de los criterios de factibilidad de las múltiples actividades humanas necesarias para producir un producto material que permita la supervivencia y el desarrollo de todos, a partir de una adecuada satisfacción de las necesidades humanas.

No se dedica al análisis de instituciones parciales –empresas, escuelas, sindicatos, etc.–, ni de instituciones globales –sistemas de propiedad, mercado, Estado–, sino a las formas de la organización y coordinación de la división social del trabajo, en las cuales éstas instituciones se insertan. Porque en cuanto tales, deciden sobre la vida o la muerte del ser humano y, de esta manera, sobre la posible libertad humana.

La opción por la vida humana amenazada demanda una nueva solidaridad, aquella que reconoce que la opción por la vida del otro es la opción por la vida de uno mismo. El otro está en mí, Yo estoy en el otro. Es el llamado del sujeto, el grito del sujeto. En nombre de este sujeto, toda ley absoluta, y en especial la ley del mercado, debe ser relativizada en relación a la posibilidad de vivir. Esta ley puede ser válida sólo en la medida en que respete la vida, no es legítima si exige o conlleva a la muerte, al sacrificio de vidas, al cálculo de vidas.

La racionalidad que responde a la irracionalidad de lo racionalizado sólo puede ser la racionalidad de la vida de todos, incluida la naturaleza, porque sólo hay lugar para la vida humana si existe una naturaleza que la haga posible. Y esta racionalidad de la vida sólo se puede fundar en la solidaridad entre todos los seres humanos.

Se trata de una solidaridad necesaria, pero no por eso inevitable. Se puede enfrentar el proceso destructivo del mercado total solamente disolviendo las “fuerzas compulsivas de los hechos”, lo que únicamente es posible por una acción solidaria. Mientras que para el pensamiento neoclásico y neoliberal, la asociación y la solidaridad entre los seres humanos es vista como una distorsión (el equilibrio general competitivo exige agentes económicos atomísticos), para una economía de la vida son el medio para disolver estas “fuerzas compulsivas de los hechos”.

3. Referencias bibliográficas

Hinkelammert, Franz J. y Henry M. Mora (2001); **Coordinación social del trabajo, Mercado y reproducción de la vida humana**. Preludio a una teoría crítica de la racionalidad reproductiva. DEI, San José, Costa Rica.

Max-Neef, Manfred y otros (1998); **Desarrollo a Escala Humana**. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones. Editorial Nordan-Comunidad, Barcelona.

Introducción a un casi-manifiesto con vistas al auto-reconocimiento de una Economía Política Institucionalista (EPI)¹



El texto que sigue tiene un estatuto un poco particular. Propiamente hablando, no es el manifiesto de una escuela de pensamiento en ciencia económica, y aún menos de una determinada escuela económica; tampoco es una proclamación de buenos sentimientos éticos,

ideológicos o políticos, ni una llamada a la creación de una enésima organización de economistas insatisfechos por el estado de la ciencia económica dominante. Es un escrito modesto pero que tiene una ambición no despreciable: mostrar cómo numerosos economistas que no se reconocen en lo que se suele denominar el modelo estándar en economía – que en adelante rige la enseñanza de la economía en casi todo el mundo – comparten de hecho un conjunto de teorías y tesis más allá de la diversidad de sus trayectorias, escuelas de pensamiento, culturas o localización geográfica. Ahora bien, una vez enunciadas, esas tesis hacen evidente cuán pobre y anticuado en el plano científico² es este paradigma estándar. Este casi-manifiesto se propone tornar visible y conciente el consenso mínimo latente en todos los economistas que se sienten minoritarios, dominados y aislados en su universidad, su laboratorio o su institución (Banco Mundial, FMI u OCDE por ejemplo). En consecuencia, su desafío es demostrar cuán deseable y posible es un cambio importante en la enseñanza de la ciencia económica y en la definición de enunciados legítimos en el seno de la disciplina. En efecto, la fuerza, en apariencia irresistible, del paradigma estándar no reside tanto en su propia potencia sino en las divisiones de sus críticos, los cuales tienen dificultades para reconocer cuánto tienen en común y que va mucho más allá del paradigma estándar.

Para entender bien el estatuto de este texto – de este manifiesto que no lo es – es preciso explicar brevemente las condiciones y la historia de su redacción. Proceden de un azar de circunstancias en el marco del reclutamiento de los estudiantes de doctorado y de la formación de las alianzas intelectuales internacionales. En nombre de la Fundación Unirule, un ex-estudiante de Olivier Favereau – cofundador y animador de la escuela de las convenciones – lo invitó a presentar en China en el mes de abril de 2005, las investigaciones francesas en economía institucionalista. Preocupado por el pluralismo, éste ofreció juntarse con él a Eric Brousseau – uno de los principales representantes franceses y europeos de la escuela neoinstitucionalista –, a Robert Boyer – fundador y portavoz más

¹ Traducción: Françoise Blanc

² Aun si economistas ortodoxos, inteligentes, abiertos y, por suerte, numerosos pueden reconocerse en muchas de las formulaciones no estándares que siguen. La explicación de esta paradoja reside en el siguiente hecho: lo que hace a la fuerza del modelo estándar es su formalismo ampliamente tautológico; lo que, una vez sacadas las connotaciones ideológicas que, con frecuencia, lo acompañan, le permite adaptarse a casi cualquier contenido.

conocido de la escuela de la regulación – y a mí³ en nombre de la escuela antiutilitarista del MAUSS. Durante este encuentro franco-chino de economía institucionalista, un profesor de ciencia económica de la universidad de Pekín, coincidiendo ampliamente con lo que estábamos diciendo, juiciosamente nos alentó a poner énfasis más en lo que compartíamos que en lo que nos dividía y a presentar nuestras convergencias teóricas manifiestas bajo la bandera – como lo proponía – de una Economía Política Francesa. Nos pareció buena la idea, por lo menos para nuestra común presentación en el extranjero, y decidimos escribir en este sentido un pequeño texto dirigido a nuestros nuevos amigos chinos. Sin embargo nadie tuvo el coraje de ponerse a trabajar concretamente en esto.

Por otra casualidad comparable, a inicios del verano de 2006, fuimos nuevamente invitados por la fundación Ghanesa a Indonesia en la que altos responsables políticos y económicos estaban traumatizados por el considerable deterioro de las reformas impuestas a su país por el FMI en 1996 y se preocupaban por limitar la consecuente hegemonía del paradigma estándar en sus departamentos de ciencia económica. Entonces, nos invitaron a presentar esta Economía Política Francesa: esperaban encontrar en ésta algunos recursos que les permitieran poder aflojar el dominio del pensamiento único.

Esta vez, uno de mis ex-estudiantes me propuso ser el mediador de estos encuentros. Durante una presentación previa, expliqué que no teníamos únicamente diferencias sino que también compartíamos algunas tesis fundamentales. Alentado por el acuerdo sobre este punto manifestado por E. Brousseau, R. Boyer y O. Favereau, escuché muy atentamente sus distintas intervenciones y, sobre la marcha redacté una primera versión en inglés (o más bien en franco-inglés) del casi-manifiesto que se puede leer aquí y que intentaba fijar nuestros puntos centrales de acuerdo dejando de lado las singularidades y las idiosincrasias de cada una de las cuatro escuelas. Mis tres compañeros de viaje emitieron varias sugerencias: O. Favereau modificó o completó ciertas formulaciones; R. Boyer dio su acuerdo de principio general para una difusión de este texto en el extranjero, en cierta manera a título de folleto publicitario; E. Brousseau compartió esta propuesta aunque proponía volver sobre este texto más detalladamente. En resumen, y es preciso señalarlo, ninguna de las propuestas que contiene dicho casi-manifiesto encontró una oposición teórica declarada de parte de ninguno de los miembros de este ocasional grupo de cuatro; y esto, aun si algunos, en particular E. Brousseau, dudan de su alcance y de la oportunidad de presentarlo bajo esta forma, y aunque, por supuesto, todos creen necesario avanzar y profundizar más. Sin embargo, cuando se conoce la fuerza de los diferendos que se proclaman entre los partidarios de esas distintas escuelas en otros lados, el establecimiento de este consenso mínimo teórico por sí solo es apreciable y justifica un razonable optimismo. ¿La dominación mundial del paradigma estándar no se debe más a la división y a la dispersión de sus múltiples opositores y a las disputas en las cuales ellos se agotan que a su propia consistencia científica?

Sin embargo, ¿por qué atenerse a la muy dudosa idea de una Economía Política "Francesa"? De hecho, nada de lo que sigue es específicamente francés. Por lo menos en lo que respecta al fondo. La apuesta de este casi o pseudo-manifiesto es que pueden reconocerse en él todos aquellos que, en una u otra forma, estarían dispuestos a reivindicar una Economía política institucionalista, denominación que pronto consideramos la más justa y consensual. Además, si el desafío consistía y sigue consistiendo en relajar el dominio que, en el mundo entero, ejerce sobre las

³ De esta manera, fui promovido al rango de economista de honor. El MAUSS (Movimiento antiutilitarista en ciencias sociales) no es principalmente una escuela de economía sino más ampliamente una escuela de ciencias sociales, de antropología y de filosofía política. Sin embargo, por una parte, sus miembros cuentan con cierto número de economistas y, por la otra, economistas han contribuido a su fundación. Yo mismo, en mi loca juventud, por tener un doctorado en esta disciplina me consideré economista durante un tiempo. En forma simétrica, cabe observar que, cuando empiezan a superar los límites demasiado estrechos del modelo estándar en economía, los economistas empiezan obligatoriamente a hacer sociología general así como filosofía moral y política, que lo sepan y lo digan o no. Philippe d'Iribarne, también invitado a China, lamentablemente no estaba disponible.

mentes el modelo económico estándar –con las consecuencias económicas políticas, éticas y sociales que implica – entonces era importante buscar el acuerdo de otras escuelas y corrientes de pensamiento fuera de las fronteras del hexágono. Antes que multiplicar las firmas, en un primer momento nos pareció juicioso obtener la adhesión y las firmas de algunas de las personalidades científicas representativas de diversas escuelas o corrientes relevantes fuera del campo de la economía estándar. Este objetivo logró cierto éxito. Por supuesto, nadie coincide en todo pero ningún signatario deseó imponer sus propias formulaciones en detrimento del equilibrio del conjunto. Esto atestigua suficientemente la realidad y la generalidad del acuerdo que presentíamos acerca del núcleo común de un paradigma no estándar en ciencia económica así como la utilidad de tornarlo conciente y explícito, y, por ende, compartido.

A.C.

A los cuatro miembros del núcleo inicial – E. Brousseau, R. Boyer, A. Caillé y O. Favereau, se agregaron los siguientes integrantes que pertenecen a la disciplina económica o a franjas de la sociología económica:

Signatarios

Se asocian a este texto (redactado por Alain Caillé):

Robert Boyer, Director de estudios en la EHESS y en el CNRS(CEPREMAP), cofundador de la escuela de la regulación y Olivier Favereau, Profesor en la universidad Paris X- Nanterre director de la escuela doctoral EOS (Economía, organizaciones y sociedad).

Así como:

José Luis Coraggio: Argentino, Director académico de la Maestría en Economía Social en Buenos Aires, responsable y organizador de la Red Latinoamericana de Investigadores en Economía Social y Solidaria (RILESS).

Peter Hall, Canadiense, director del centro Minda de Gunzburg de estudios europeos en la universidad de Harvard, animador de la escuela denominada Varieties of Capitalism – ver Peter Hall (con David Soskice), *Varieties of Capitalism. The Institutions Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 2001.

Geoffrey Hodgson, Research Professor in business studies en la universidad de Hertfordshire, Jefe de redacción del *Journal of Institutional Economics* (Cambridge University Press).

Marc Humbert, Profesor en la universidad de Rennes I, fundador y animador de PEKEA (Political and Economic Knowledge on Economic Activities), una ONG acreditada por la ONU que agrupa a economistas y sociólogos de unos treinta países.

Ahmet Insel, Profesor en la universidad Galatasarai de Istanbul y animador de la escuela turca de economía crítica.

Michael Piore, Profesor de economía política en el Massachusetts Institute of Technology, autor con Charles F. Sabel de: *les Chemins de la prospérité* (Hachette, 1989).

Ronen Palan, Director del departamento de las relaciones internacionales de la universidad de Sussex, animador de la escuela de la International Political Economy.

Paul Singer. Profesor de economía en la universidad de Rio, Secretario de Estado a la economía solidaria (SENAES) del gobierno Lula desde junio de 2003.

Y, del lado de la sociología económica⁴:

⁴ Por temer que la adhesión de sociólogos al contenido de este casi-manifiesto disuada a muchos economistas, no hemos buscado muchas firmas de sociólogos economistas e incluso, dudamos en mencionar las que siguen.

Bob Jessop, Profesor de sociología en la universidad de Lancaster.

Jean-Louis Laville, Profesor en el CNAM, animador de la escuela de la economía solidaria.

Michel Lallement, Profesor en el CNAM, catedrático en sociología del trabajo.

Philippe Steiner, Profesor de sociología en la universidad Paris IV-Sorbonne, codirector del GDR « sociología económica ».

François Vatin, Profesor de sociología en Paris X-Nanterre, codirector del GDR « sociología económica ».

Siguiendo estos pasos, ahora pedimos que todas las personas, economistas o sociólogos de la economía que están de acuerdo con este casi-manifiesto lo hagan saber en la página web de la revista *L' économie politique* (vinculada con la revista *Alternatives économiques*), la cual centraliza las firmas y las adhesiones. Si, como lo esperábamos, centenares, e incluso miles de economistas, manifiestan su apoyo a esta manera de concebir la ciencia económica, es posible esperar un conjunto de efectos positivos en la enseñanza de la disciplina y en las prácticas de investigación.

Hacia una economía política institucionalista

Introducción

Cuando se trata de exponer los grandes rasgos de lo que es o podría ser un enfoque no estándar y no ortodoxo de la economía, y sobre esa base deducir algunas conclusiones de política económica, en seguida se observa que las diferencias entre las distintas escuelas económicas no estándar son mucho menos importantes que sus puntos en común. Aquí, intentamos aclarar, explicitar y registrar las principales líneas de convergencia que vinculan los diferentes acercamientos no estándar de la economía sin subestimar los problemas teóricos y conceptuales que subsisten y que se deberán enfrentar próximamente. La hipótesis subyacente – que también es un programa de investigación – es que, únicamente bajo la bandera de una *economía política institucionalista*, las distintas escuelas de una ciencia económica no estándar tienen una posibilidad de encontrar y entender plenamente lo que hace a su unidad potencial. De hecho, numerosos economistas ortodoxos podrían coincidir con muchos de los discursos que se enuncian más adelante. Entonces, agreguemos que este programa no estándar no se piensa como una alternativa frontal a la ciencia económica estándar sino más bien como el esbozo de una perspectiva general necesaria a la buena comprensión de la mayor parte de los progresos analíticos realizados por la ciencia económica estándar.

A) Principios generales

1. *Economía política versus Ciencia económica*

Hay dos principales maneras distintas de ser un economista y de practicar el análisis económico. Históricamente, la primera fue la de la *economía política*. La segunda se presenta con la etiqueta de *ciencia económica*. Consideramos que cabe reconocer a la primera una prioridad y una superioridad de principio sobre la segunda; vale decir que la ciencia económica no debe pensarse como una ciencia mecánica o matemática (aun si las matemáticas pueden ser llamadas a cumplir un importante papel) sino como una disciplina estrechamente vinculada con la ciencia social general y la filosofía moral y política. Así entendida, la economía política se presenta como una rama de la filosofía política, la cual no es nada más que la forma más general de la ciencia social. Y, correctamente interpretada, la ciencia económica tiene sentido sólo si se la considera como el momento analítico de la economía política.

2. *Un institucionalismo político*

Casi todas las distintas escuelas no ortodoxas en economía pueden denominarse institucionalistas, por lo menos si se entiende el institucionalismo en

un sentido amplio y no demasiado determinado (hoy en día, lo que se conoce con el nombre de neoinstitucionalismo es un segmento de esta amplia escuela institucionalista). En forma muy general, lo que actualmente subsiste de la gran tradición y de la inspiración de la economía política clásica se expresa bajo la forma de propuestas institucionalistas. Por ende, la alianza entre economía política e institucionalismo es natural.

La propuesta central del institucionalismo es que ninguna economía puede funcionar sin un marco institucional apropiado. Las condiciones de un buen funcionamiento de la economía residen tanto en la existencia de un sistema institucional general claramente definido como en la dinámica de conjunto de la sociedad civil. O, más brevemente, *las instituciones son importantes* y deben ser puestas al servicio de la vitalidad y la creatividad de la sociedad. Las diferencias entre los diversos institucionalismos proceden de las maneras distintas de analizar este contexto institucional (según se pone acento en la cultura, el derecho, el Estado, etc.) y su origen (más o menos sincrónico o diacrónico, individual o colectivo, etc.). Una economía política institucionalista (EPI) no separa el análisis de los mercados de la reflexión sobre el telón de fondo político y ético de una economía. Más precisamente, no cree que sea posible analizar: 1º) primero el mercado o la economía, y 2º) únicamente después, las instituciones necesarias a su buen funcionamiento. A la inversa, cree que las instituciones económicas están estrechamente mezcladas con normas políticas, jurídicas, sociales y éticas, y que se deben estudiar y pensar al mismo tiempo. *Lo político* – en un sentido distinto a *la* o a las políticas económicas – es el lugar o el momento en el que esta imbricación encuentra su forma.

3. *Un institucionalismo situado*

Por esta razón, los conceptos teóricos generales de una economía política institucionalista, así como las conclusiones prácticas que se pueden sacar de ellos, no pueden ser puramente especulativos. No se pueden aplicar en cualquier lugar y en cualquier momento sin que se tome en consideración el contexto histórico y social en el que una economía específica está encastrada. Si sus conceptos son necesariamente abstractos, tales como lo son todos los conceptos, jamás son “hipostasiados”

B) Principios teóricos, tesis y resultados

Posiciones críticas

4. *Más allá del paradigma estándar y extendido*

Todas las escuelas institucionalistas son críticas tanto de las hipótesis básicas relativas al *homo oeconomicus* (información perfecta, racionalidad maximizadora, paramétrica y egoísta) como de la teoría clásica del equilibrio general que afirma que la libre coordinación entre los agentes conduce espontánea y automáticamente a un óptimo económico. No vale la pena insistir aquí en esto. Lo que se puede denominar *paradigma estándar extendido*, que se apoya masivamente en la teoría de los juegos y en la idea de una racionalidad estratégica – i.e. que el agente económico no calcula tanto la utilidad que puede sacar de su consumo de bienes y servicios sino la que puede obtener de su defección o de su cooperación con otros agentes económicos – muestra que sólo es posible lograr coordinaciones locales y equilibrios sub-óptimos. Sin embargo, de hecho, tales equilibrios son puramente tautológicos. Una economía política institucionalista plantea que ninguna cooperación viable y duradera se puede obtener y estructurar únicamente a través de la racionalidad instrumental, ya sea paramétrica o estratégica. Para ser efectiva, toda coordinación implica más o menos compartir ciertos valores así como la existencia de una regulación política.

5. *Más allá de la dicotomía Mercado / Estado.*

Todas las formas de institucionalismo ponen énfasis en el carácter incompleto y en los fracasos inevitables de la regulación a cargo sólo del mercado. Ninguna preconiza la sustitución de la regulación mercantil pura por una economía estatal, pero todas reconocen que el Estado (en un sentido más o menos extenso) debe cumplir un papel. Sin embargo, lo que importa es evitar la idea de que la relación deseable entre Mercado y Estado sería una relación de suma cero, considerando al Estado como el único verdadero remedio a las fallas del Mercado o al Mercado como el único remedio auténtico a los fracasos del Estado. La EPI sostiene que más que las formas mercantil o estatal de regulación y de coordinación, lo que importa es la coordinación social general. Entonces, junto con el Estado y el Mercado, la EPI también debe pensar en la Sociedad, sea cual fuere el sentido que se dé a este término: la sociedad civil o asociativa o, más generalmente, toda forma de haces de relaciones sociales, locales, nacionales sub o supranacionales.

Resultados

6. Tres modos de circulación instituidos y no un único

Como lo demostraron Kart Polanyi y otros autores, los bienes y servicios no circulan únicamente a través del sistema del Mercado (y *a fortiori* no únicamente a través del Mercado autorregulado). También transitan mediante la Redistribución, implementada por una u otra forma de Cima – hoy en día el Estado – conforme a un principio de Centralidad, y mediante la Reciprocidad conforme a un principio de Simetría. La reciprocidad da el impulso a lo que Marcel Mauss – en el Ensayo sobre el don – denomina la triple obligación de dar, recibir y devolver. Como ninguno de estos tres modos de circulación puede realmente existir y funcionar solo, como cada uno de ellos toma (y también brinda) obligatoriamente recursos de los otros dos, entonces, la articulación entre mercado, redistribución y reciprocidad – siempre distinta en función de los diversos contextos históricos, culturales y políticos – no puede formarse natural y espontáneamente. Debe ser instituida.

1. No existe una One Best Way sincrónica en materia de instituciones. Acerca de la dependencia respecto de la trayectoria (the path dependency).

En otros términos, una de las principales conclusiones de la EPI es que no existe una *One Best Way* económica; no existe un conjunto único de recetas o montajes técnicos que se pueda aplicar tal cual en todos los tiempos y lugares sin que sea necesario estudiar en forma detallada el contexto histórico, social y geográfico, o la dependencia respecto de la trayectoria (*path dependency*) de un sistema económico específico. Con lo cual, cuando se ha decidido hacer esto independientemente del contexto político e institucional existente, la EPI se opone fuertemente al denominado Consenso de Washington: éste cree que el Mercado puede y debe implantarse siempre y en todos lados como si se tratara de una suerte de máquina.

2. No existe una One best Way diacrónica en materia de institución. Acerca de la no permanencia de toda cosa

Por las mismas razones, ningún montaje institucional puede durar eternamente aun cuando ha sido excelente durante un período histórico dado. El equilibrio entre intercambio en el mercado, redistribución y reciprocidad debe evolucionar porque el equilibrio entre los distintos grupos o clases sociales, entre las esferas de lo privado, de lo común y de lo público y entre las esferas nacionales, subnacionales o supranacionales, no puede seguir siendo estable.

3. Una teoría del cambio institucional. La autonomía respecto de la trayectoria. Continuidad y discontinuidad.

Sin embargo, no habría que dar crédito al presupuesto funcionalista, totalmente erróneo, según el cual todas las instituciones existentes están obligatoriamente bien adaptadas a la sociedad particular que a la vez representan y

contribuyen a moldear, por la única razón que existen. Una de las más urgentes investigaciones a emprender deberá permitir explicitar los criterios que permiten determinar qué parte de un montaje institucional dado debe ser absolutamente mantenida y qué otra debe ser resueltamente cambiada.

Programa de investigación

4. *Un análisis "multinivel"*

La EPI debe elaborar un análisis pertinente en lo que respecta a todos los niveles de la acción (micro, meso, macro, etc.), desde los contratos bilaterales hasta los compromisos políticos más abarcadores, pasando por todo el espectro de la construcción de asociaciones privadas y públicas, desde la esfera individual hasta la esfera colectiva y así siguiendo.

5. *Otra teoría de la acción*

Dado que no se satisface ni con la ficción clásica del *homo oeconomicus* – vinculada con una concepción paramétrica de la racionalidad –, ni con la versión estándar extendida – vinculada con un concepto de racionalidad estratégica –, es preciso que la EPI desarrolle una teoría específica de la acción social y económica. Probablemente es a este respecto que se pueden encontrar las diferencias, y quizás las discrepancias más importantes, entre las distintas escuelas institucionalistas. Sin embargo, el mismo hecho de que todas defienden una u otra forma de análisis "multinivel" implica que la EPI no puede fundamentarse en ningún individualismo u holismo metodológicos simples y estándares. No tiene que contemplar al sujeto de la acción social únicamente como a un individuo aislado y centrado en sí mismo; también debe considerarlo en tanto miembro de una familia (y que actúa en el sentido de los intereses de su familia), de un grupo de pares, de diversas organizaciones e instituciones, o de una o varias comunidades sociales, políticas, culturales o religiosas que actúan por su cuenta, etc. Más generalmente, incluso los simples actores económicos no pueden considerarse como simples calculadores maximizadores: también intentan encontrar un sentido a lo que hacen. Y es preciso tomar en cuenta y entender tanto este sentido como la "racionalidad" individual.

C) *Propuestas normativas*

12. *Primero, construir una comunidad política*

La conclusión más general que se puede sacar es que no puede existir una eficacia económica duradera sin que se edifique una comunidad política y ética durable por ser fuerte y viva. Y no puede existir una comunidad política durable y viva que no comparta ciertos valores centrales así como un sentido compartido de lo que es justo; y, por ende, que no sea también una comunidad moral.

13. *Construir una comunidad democrática*

Ninguna comunidad política moderna puede construirse sin la referencia a un ideal de democracia. El problema es que, como es sabido, existen múltiples y conflictivas visiones y definiciones de la democracia. Además, con frecuencia éstas son ampliamente retóricas e ideológicas. Al respecto, la dificultad principal es probablemente la siguiente: Ahí donde no existe realmente la democracia, ¿cuál es la prioridad? ¿Primero construir la comunidad política, democrática o no, y únicamente después lidiar por su democratización? ¿O intentar edificar inmediatamente la comunidad política en tanto comunidad democrática esperando que el ideal democrático compartido sea el mejor cimiento de la comunidad política? Aquí, es imposible entrar en este inmenso y complejo debate. Para empezar basta con decir que, desde la perspectiva de la EPI, la característica de un régimen y una sociedad democráticos es que se preocupan de manera efectiva por dar el poder (*empowerment*) al número más grande de gente y que lo prueban ayudándolos a desarrollar sus capacidades.

14. *Edificar una comunidad moral y justa*

Ninguna comunidad política puede ser edificada y durar si no comparte ciertos valores centrales; y no puede estar viva si la mayoría de sus miembros no está convencida – mediante alguna forma de *common knowledge* y de certeza compartida – de que la mayor parte de ellos (y especialmente los líderes políticos y culturales) los respetan. Es el compartir valores comunes en forma más o menos masiva lo que torna más o menos fuerte el sentimiento de que reina la justicia. Y este sentimiento constituye la primera base de la legitimidad política.

15. *Generalizar a Rawls*

Si la existencia, la durabilidad y la sostenibilidad de la comunidad política no se consideran como naturales sino, a la inversa, como algo que debe ser producido y reproducido, entonces pronto queda claro que es preciso extender la Teoría de la justicia de John Rawls. Pues, no basta con decir que las desigualdades son justas sólo si contribuyen a la mejoría del destino de los más desfavorecidos, aunque esto sea muy importante. Cabe agregar que las desigualdades son soportables sólo si no se tornan tan excesivas que hacen explotar y destrozarse la comunidad moral y política. La justicia no se debe definir únicamente desde la perspectiva de los de arriba que miran a los de abajo sino también en el otro sentido. En otros términos, el establecimiento de una comunidad política implica luchar tanto contra la riqueza privada excesiva como contra la extrema pobreza.

16. *Generalizar a Montesquieu*

Si la democracia no se entiende únicamente como un sistema político y constitucional; si, en forma más general, se la piensa en relación con la dinámica del poder creciente de la gente (*empowerment*); entonces, no basta con imaginar (por más necesario que sea) un sistema de división de poderes y contrapoderes en el seno del sistema político, entre lo ejecutivo, lo legislativo y lo judicial (y se debería agregar el cuarto poder: los medios de comunicación). También es necesario un sistema de equilibrio de los poderes entre el Estado, el Mercado y la Sociedad así como, estrictamente desde el punto de vista económico, entre el intercambio mercantil, la redistribución estatal y la reciprocidad social.

Conclusión

17. *Un enfoque normativo y comparativo de las instituciones*

Una de las principales ambiciones de la EPI es lograr determinar el mejor arreglo institucional para una sociedad dada en un momento dado. Dado que no existe una *One Best Way* institucional, la EPI se opone a las propuestas teóricas universales y a las normas de las políticas abstractas y universales enunciadas por el paradigma estándar (o estándar extendido). Sin embargo, tampoco acepta de entrada la hipótesis opuesta de que (todas) las instituciones existentes son las mejor adaptadas *a priori* a las necesidades de una sociedad. Entonces, es reacia al relativismo que trata las culturas y las sociedades como si fueran esencias homogéneas y eternas, totalmente herméticas a las otras y sin posibilidades de cambiar. Como ya lo dijimos, es un problema de criterios, los cuales permiten evitar el universalismo y el relativismo abstractos. Y esto, únicamente un enfoque normativo comparativo – y no universalista ni relativista – puede hacerlo.

18. *Hacia una teoría gradualista reformista-revolucionaria de la evolución*

Una de las principales conclusiones de la EPI es que, en forma general, aquellos que pretenden remodelar las instituciones existentes deben mostrarse tan modestos como prudentes. Habida cuenta de los efectos mixtos y entremezclados de todo cambio institucional, nadie puede conocer con certeza el resultado final. Si se impone una reforma por razones puramente ideológicas o retóricas (y *a fortiori* si la impone una instancia extranjera), lo más probable es que llevará a resultados opuestos a los que se buscaban. Entonces, las reformas muy progresivas son más seguras que las reformas brutales. Esto parece ser un argumento a favor de un reformismo muy tímido. Sin embargo, no es el caso. Una buena reforma es la que

nadie – ni siquiera sus opositores cuando han ganado las siguientes elecciones – piensa abolir una vez realizada. Éste es el criterio, así como la medida, de la distancia existente entre las instituciones vigentes y las instituciones deseables: una reforma que debió ser iniciada hace tiempo y que nadie puede rechazar cuando empieza a ser implementada. Tales reformas – denominémoslas reformas cambiantes (*shifting reform*) – pueden parecer muy modestas pero tener enormes consecuencias. Tales tímidas reformas pueden ser revolucionarias. Sin embargo, la situación política puede ser tal que únicamente una revolución, un cambio brutal del régimen político, puede permitir iniciar reformas cambiantes.

Otra Economía

Sección

Economía Social y Solidaria: experiencias y sujetos

Aspectos negativos de la Ley de Cajas de Ahorro de Venezuela

Alberto García Müller

Universidad de los Andes, Mérida – Venezuela.

E-mail: amuller@ula.ve



RESUMEN

En Venezuela, las cajas de ahorro son el sistema de entidades de propiedad y gestión de sus propios asociados más utilizado por los trabajadores asalariados (profesionales, técnicos, empleados y obreros calificados) donde ahorran parte de sus

remuneraciones periódicas, con los cuales crean un modesto capital y respaldan préstamos personales para enfrentar necesidades ordinarias y extraordinarias de su existencia (mobiliario, educación, recreación, vivienda). Los préstamos son concedidos sin exigirse requisitos especiales y a unas tasas de interés muy beneficiosas para los asociados.

Sin desconocer los indudables efectos positivos que sobre las mismas ha tenido la Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares de Venezuela que las regula, este trabajo se limita a señalar algunas de las normas que producen efectos negativos sobre las mismas. Ello se hace con el ánimo de contribuir a su perfeccionamiento en una futura y necesaria reforma legal.

Palabras clave: ley, caja, fondo, asociación, ahorro, préstamo, previsión, social, previsión, cooperativa, mutual

1. Aspectos generales

5.1. Visión histórica

Las cajas de Ahorro de Venezuela nacieron al amparo de las corrientes doctrinarias procedentes de Europa que difundieron los principios cooperativos en el país a mediados del siglo XIX (la primera fue la Caja de Ahorros de Caracas en 1842, seguida por la de Valencia en 1843, Maracaibo y La Guaira en 1845, Mérida y Cumaná en 1847). La suerte de las Cajas de Ahorro fue la misma de las cooperativas a lo largo de la mayor parte del siglo XX. A un inicial desarrollo en los años 40, siguió su casi total desaparición en los 50, para resurgir con los albores de la democracia representativa en el transcurso de los 60, y tomar un fuerte impulso en los últimos años, superando, incluso, a las propias cooperativas de ahorro y crédito.

En los años 60 se inicia un proceso de creación de numerosas Cajas de Ahorro en las Empresas industriales y de servicios, nacidas al calor de la política de

sustitución de importaciones, y su extensión al sector de los funcionarios públicos, producto de las convenciones de trabajo celebradas entre los empleados públicos y los entes estatales, sobre todo a nivel nacional.

5.2. Análisis cuantitativo

Las Cajas de Ahorro en Venezuela han experimentado un importante crecimiento cuantitativo en los últimos años, al punto que en la actualidad, aún cuando no hay estadísticas oficiales creíbles, se puede estimar que se trata de cerca de 3.000 instituciones (unas 2.000 registradas en la Superintendencia de Cajas de Ahorro –entidad que ejerce el control público sobre las mismas-, y las no registradas, unas 1.000, más o menos 2 por cada 5 registradas).

Están diseminadas en todo el territorio nacional, aunque siguiendo a la concentración de la población y de la actividad económica nacional, más de la mitad de las mismas funcionan en la zona capital y central del país; cuentan con más de dos millones de asociados, un capital social que, según algunas estimaciones, podría estar por encima los mil millones de dólares USA y un crecimiento interanual en su capital superior a un 30%.

Normalmente están bien administradas por personal profesional, son dirigidas por asociados electos por los propios asociados de base, y son un tanto ajenas a los avatares políticos. Las Cajas de Ahorro representan aproximadamente la mitad de los asociados del Sector de Economía Social del país (fundamentalmente cooperativas e institutos de previsión social: especie de mutuales no democráticas) y el sub-sector económico y financieramente más fuerte del mismo. La casi totalidad de los trabajadores del sector público, así como la mayoría de los trabajadores formales del sector privado, estén o no sindicalizados, forman parte de nuestras Cajas de Ahorro, y en ellas tienen la parte sustancial de sus ahorros familiares.

1.3. Evolución legal:

Desde 1966 y hasta el año 2001, las cajas de ahorro y similares se regían por la Ley General de Asociaciones Cooperativas en lo que fuere aplicable, lo que producía una fuerte inseguridad jurídica al dejarse al criterio de la Superintendencia de Cajas de Ahorro la decisión respectiva. De hecho, muchas veces se produjeron decisiones administrativas diferentes frente a problemáticas similares. Entre el 2 de junio y el 9 de noviembre de 2001, las cajas estuvieron sin norma especial que las regulase, por cuanto en junio se derogó la ley de cooperativas sin que se hubiere previsto la extensión temporal de su aplicación a las cajas y fondos (artículo 69), hasta el dictado de la ley especial, cosa que sólo ocurrió en noviembre de ese año.

El 27 de noviembre de 2001, el Presidente de la República dictó el Decreto número 1.523 con Fuerza de Ley de Cajas de Ahorro y Fondos de Ahorro. Fue la primera vez que en el país una ley reguló en forma especial y específica todo lo relativo a las Cajas de ahorro, fondos de empleados y similares. El 12 de diciembre de 2002 fue dictada por la Asamblea Nacional y publicada el 16 de enero de 2003 la Ley de Cajas de Ahorro y Fondos de Ahorro que reformó el Decreto del 2001. Tuvo por única finalidad separar las Cajas de Ahorro del sector militar del sistema democrático de elección de los directivos. La vigente Ley constituye una reforma parcial de la Ley de 2003. Fue sancionada por la Asamblea Nacional el 1 de septiembre de 2005, promulgada por el Presidente de la República el 4 de octubre y publicada en la Gaceta Oficial N. 38.286 del 4 de octubre de 2005.

1.4. Sujeción a la ley:

La ley no impone un plazo de ajuste obligatorio de los estatutos de las cajas, fondos y asociaciones de ahorro similares a ella, pero la Disposición Transitoria Única las obliga a inscribirse en la Superintendencia de Cajas de Ahorro en un plazo de noventa días desde la publicación de la Ley, bajo pena de sujeción a vigilancia de administración controlada, hasta tanto se realice el registro, plazo que nos

parece muy corto y que no ha producido el efecto deseado. Como ya es costumbre en el país, la ley entra en vigencia inmediatamente después de su publicación, sin acordarse una *vacatio legis* suficientemente amplia, que permita asimilar gradualmente sus preceptos novedosos.

6. Concepto

6.1. Objeto y principios

Las cajas de ahorro tienen por objeto recibir, administrar e invertir los aportes de sus asociados; conceder préstamos exclusivamente a sus asociados, realizar proyectos sociales en beneficio exclusivo de sus asociados, y demás operaciones establecidas en la Ley, estándoles expresamente prohibido desarrollar actividades distintas de las que la Ley les permite. Las cajas, fondos y asociaciones similares de ahorro se rigen por los principios de libre acceso y adhesión voluntaria, así como el control democrático que comporta la igualdad de derechos y obligaciones de todos los asociados, sin poder conceder ventajas o privilegios a algunos de ellos, ni a los trabajadores y ni a los gerentes de las mismas.

6.2. Relaciones con las cooperativas

Las cajas de ahorro son entidades similares a las cooperativas, en particular las de ahorro y crédito, ya que participan de los mismos principios fundamentales que las animan (libertad de ingreso, control democrático, retorno de los excedentes a sus asociados, ayuda mutua, neutralidad); tienen una estructura organizativa interna similar (Asamblea General, Consejo de Administración y Consejo de Vigilancia) y el régimen de participación de los asociados en la administración y los servicios en ambas instituciones es semejante; captan el ahorro sistemático de sus asociados y les ofertan préstamos en condiciones especialmente ventajosas.

Sin embargo, se diferencian de las cooperativas de ahorro y crédito, sustancialmente en que se trata de entidades de vínculo cerrado; esto es, solo pueden ser asociados las personas que prestan sus servicios en determinada empresa (o grupo de empresas) a quienes normalmente el patrono les hace un aporte económico periódico equivalente a su ahorro personal, o sus integrantes son personas que tienen una misma calificación profesional; los aportes económicos de los asociados (haber) están constituidos por los ahorros de los mismos más el aporte patronal equivalente, y no están representados por certificados como en las cooperativas, sino en cuentas individuales que reseña sus haber; distribuyen la casi totalidad de los excedentes (denominados intereses, utilidades o dividendos) obtenidos durante el ejercicio anual, en proporción a los haberes económicos que tuvieron los miembros al momento del cierre del mismo; tienen la particularidad (y, quizás, debilidad a largo plazo que debería ser superada) de no constituir fondos para educación y para capitalización social colectiva (Fondo de Educación y Fondo de Patrimonio Social Irrepartible); en caso de liquidación distribuyen entre los asociados subsistentes la totalidad de los bienes de la Caja de Ahorro y los fondos irrepartibles, con lo cual se privilegia a estos últimos (generalmente los liquidadores).

2.3. Tipos

La ley establece diversos tipos de asociaciones de ahorro, a saber:

a) Las *cajas de ahorro* como asociaciones civiles sin fines de lucro, creadas, promovidas y dirigidas por sus asociados, destinadas a fomentar el ahorro, recibiendo, administrando e invirtiendo los aportes acordados;

b) Los *fondos de ahorro* que son asociaciones civiles sin fines de lucro, creadas por las empresas o instituciones "privadas", conjuntamente con los trabajadores, en beneficio exclusivo de éstos, recibiendo, administrando e invirtiendo los aportes acordados. Pareciera que la ley acepta los fondos de empleados solamente en el sector privado ya que, además, exige para su

inscripción el acta constitutiva, estatutos y acta de reunión de la empresa o institución donde se acuerda su constitución;

c) *Asociaciones de ahorro similares*, las asociaciones civiles sin fines de lucro que tienen por finalidad establecer mecanismos para incentivar el ahorro que reciben, administran e invierten el aporte sistemático y no sistemático convenido por el asociado, el empleador u otros asociados pertenecientes a organizaciones de la sociedad en general, que propendan al mejoramiento de la economía familiar de sus asociados. Al igual que los fondos de empleados, sólo se pueden constituir en el sector privado. Entre ellas, la ley contempla: los institutos de previsión social, los planes de ahorro y las asociaciones de ahorro similares, como el ahorro programado y los fondos de ahorro individual para actividades específicas.

d) Las *asociaciones de carácter comunitario* que fortalecen el ahorro con sus ingresos propios y de la autogestión de la economía popular, pero sin constituir un ahorro regular;

e) Las *cajas rurales*: aquellas asociaciones propiedad de los asociados de la comunidad que tienen por misión captar recursos de fuentes internas o externas, de organismos públicos o privados, nacionales o internacionales, para conceder créditos e incentivar el ahorro entre sus asociados.

2.3. Regulación:

No se entiende por qué razones algunas asociaciones son reguladas por la Ley y están sujetas al estricto control de la Superintendencia, y otras no. En efecto, las cajas de ahorro, los fondos de ahorro y las asociaciones de ahorro similares lo son, y las asociaciones de carácter comunitario y las cajas rurales no, quedando bajo la regulación exclusiva de sus estatuto, financiada la promoción y el desenvolvimiento de las últimas por el Banco Interamericano de Desarrollo). La regulación de los fondos de ahorro es absolutamente deficiente. Pensamos que, dada sus características particulares, debiera establecerse un capítulo expreso la normativa propia de ellos.

Por otra parte, nos parece desproporcionadamente pobre el tratamiento que se hace de los Institutos de Previsión Social que tan altas dimensiones han alcanzado en el país en cuanto a la cobertura de la previsión social de profesionales universitarios y que merecían un tratamiento especializado. Es más, la naturaleza de los mismos es más cercana a las "Asociaciones Mutuales" que a las cajas de ahorro y su tratamiento legal refleja la más crasa ignorancia de este fenómeno asociativo.

2.4. Concepción

La concepción que tiene la ley de las cajas es la de pequeñas entidades o asociaciones de ahorro y préstamo manejadas por sus propios asociados, de carácter voluntario (el ejercicio de sus actividades no puede ser transmitida a terceros) que sirvan de mecanismos de captación del ahorro de los trabajadores para su colocación en la banca privada o en instrumentos financieros de entidades públicas. Con ello desconoce la complejidad y envergadura que han alcanzado muchas de ellas como instrumentos de autoprotección social de sus asociados. Jurídicamente las considera como "asociaciones" sin capital (aporte económico de sus miembros) con los que las hace inviables financieramente.

2.5. Autonomía

Aún cuando la ley proclama su autonomía, en la práctica la autonomía de las Cajas de ahorro desaparece por estar sujetas a un férreo control de tutela por parte de la Administración pública. Impide el desarrollo de un sector financiero propio de los trabajadores al no visualizar la integración de las cajas ni permitir que las mismas realicen operaciones con los demás sectores de la economía social. Además, violenta el derecho al libre desenvolvimiento -consagrado constitucionalmente- al prohibirles realizar todo tipo de operaciones que no

hubieren sido autorizadas expresamente por la autoridad administrativa de aplicación, como si se tratase de entidades de naturaleza pública.

2.6. Responsabilidad

La responsabilidad patrimonial de las cajas queda en entredicho por el hecho de poder imputarse la totalidad de la reserva legal a cubrir pérdidas del ejercicio. Igualmente, presentan dificultades para contratar con terceros por la potestad que se otorga a la Superintendencia de "suspensión" de las decisiones de los órganos con poder de decisión de las cajas, así como por las amplísimas medidas "precautelativas" que la misma puede adoptar.

Por otra parte, como los ahorros de los asociados se consideran inembargables, se podría sostener que los mismos no responderían frente a las demandas de los acreedores sociales con la subsiguiente inseguridad jurídica.

2.7. Fuentes

El sistema normativo que regula las cajas es tan profuso, detallado e imperativo, y se encuentra en instrumentos tan diferentes e imprecisos que constituye una trama absolutamente compleja que impide organizarse en forma racional, además que incrementa los costos de funcionamiento administrativo. Ello son: la Ley y su Reglamento, así como las normas que dicte la Superintendencia de Cajas de Ahorro (diferenciadas en Providencias, Normas operativas o de funcionamiento y Circulares, dictadas por ella en años anteriores (sin haber tenido potestad reglamentaria, con lo que invadió con ello competencias del Ministerio de adscripción).

2.8. Integración

La Ley no contempla la integración de las cajas entre sí ni con el resto de la economía social o con empresas de otro tipo jurídico, cuando fuere conveniente para el cumplimiento de su objeto social. Con ello, restringe al máximo las potencialidades de su crecimiento y desarrollo como un conjunto integrado de organizaciones económicas de los trabajadores.

Además, no permite efectuar depósitos e inversiones de recursos financieros sino en Bancos e Instituciones Financieras reguladas por la Ley de la materia, impidiendo crear circuitos financieros propios de los trabajadores (piénsese los resultados si pudiese hacerlo en cooperativas financieras o en proyectos cooperativos productivos autónomos), e incorporándolas –definitivamente- a la bancarización del sector social impulsado en toda América Latina (y resistido por las cajas populares de México), y debe decirse, por el cooperativismo alemán y canadiense, en cumplimiento de los acuerdos internacionales bancarios conocidos como Basilea II.

7. Proceso de constitución

3.1. Promoción

Nada dispone la Ley sobre la etapa promocional o inicial de estas instituciones, ni siquiera hace mención acerca de la responsabilidad jurídica de quienes actúan por ellas durante este período, así como la extensión y cesación de la misma, lo que deja desprotegidas de eventuales "picaros" a los trabajadores que –ingenuamente- intentan organizar cajas en sus centros de trabajo para mejorar un poco su precaria situación económica. Sin embargo, la ley permite el funcionamiento de las asociaciones de ahorro similares, que son formas previas y sencillas, constituidas por entre 5 y 20 trabajadores de empresas, organismos o instituciones de carácter "privado", que aportan a la misma (y eventualmente del empleador) que pueden afiliarse a una caja o fondo de ahorro afín al ente jurídico donde se desenvuelven.

3.2. Constitución

Las cajas y fondos de ahorro son asociaciones civiles con un mínimo de 20 asociados fundadores que no le hagan competencia ruinosa a otra caja, dotadas de personería jurídica que obtienen mediante la protocolización del acta constitutiva en el Registro Subalterno de su domicilio.

La ley establece un proceso que demora y complica el proceso de constitución de nuevas cajas de ahorro y las sujeta a la discrecionalidad de la autoridad pública, la que puede hacer observaciones al acta de constitución y estatuto, de obligatorio acatamiento (sin posibilidad legal expresa de disenso).

El ordenamiento legal somete a las cajas de ahorro a un doble control de legalidad, el primero por parte del Registro público y el segundo, inútil por superfluo, por parte de la Superintendencia, lo que –además- incrementa sus costos de instalación.

3.3. Publicidad

El registro administrativo diseñado para las cajas y fondos de ahorro carece del realce jurídico que debiera tener, dada su naturaleza propiamente administrativa, y no establecer los principios, normas sustantivas y procedimientos mínimos que regulan la materia de registro, en particular, el de la publicidad de los asientos.

4. Miembros

4.1. Requisitos:

Para ser asociado de una caja de ahorros se requiere tener la condición de trabajador (sin diferenciar si lo es a tiempo determinado o indeterminado, del sector público o privado, si es funcionario, empleado u obrero, no dependiente, jubilado o pensionado) independientemente de su capacidad contributiva, condición social, actividad laboral, medio de desenvolvimiento, salario, ingreso o renta. Pero, los fondos y de las asociaciones similares de ahorro se constituyen solamente con trabajadores del sector privado.

4.2. Pérdida de la condición:

Son causales de extinción de la condición de miembro la terminación de la relación de trabajo con el empleador, salvo por jubilación o pensión; la separación voluntaria cuando el asociado lo estime conveniente, dando cumplimiento a las condiciones señaladas en el estatuto; el fallecimiento del miembro y su exclusión por la asamblea, por causas graves;

Parece una ligereza extraordinaria de la ley establecer como causal de exclusión de asociados el “infringir cualquiera de las disposiciones de la Ley, su Reglamento y estatutos”, lo que abre –por genérica y contraria a la técnica jurídica sancionatoria- la oportunidad a arbitrariedades en su aplicación.

La ley no establece plazo preciso para que la Superintendencia decida en caso de apelación por vicios en el procedimiento de exclusión.

4.3. Reintegro de haberes

La Ley no establece en forma expresa la importante figura de la compensación de deudas u obligaciones recíprocas caja-asociado que garantice el cumplimiento de las obligaciones pendientes por el asociado al momento de su retiro de la caja. Sólo pareciera permitirla con los préstamos insolutos en caso de exclusión, lo que atenta contra la estabilidad financiera de las mismas y obliga a acudir a la Notaría para autenticar documentos que garanticen el pago de préstamos, con el subsiguiente encarecimiento por el pago de los cada vez mas elevados emolumentos.

4.4. Responsabilidad:

Pareciera que los asociados no son patrimonialmente responsables frente a los acreedores sociales ya que sus haberes son inembargables, salvo alimentos y, en caso de pérdidas, sólo se prevé la cobertura de las mismas mediante la afectación de la reserva de emergencia del ejercicio, y, o su traslado a los ejercicios siguientes.

5. Organización

5.1. Sistema organizativo:

La ley prevé para todas las cajas de ahorro, fondos y asociaciones similares de ahorro (sin considerar su tipo, tamaño, características, ubicación, servicios, antigüedad o complejidad) la misma e idéntica estructura organizativa, la que es regulada por similares y rígidas normas de funcionamiento, y que está compuesta por la asamblea, el consejo de administración, el consejo de vigilancia, la comisión electoral, las comisiones y los comités de trabajo que señale el estatuto.

5.2. Directivos

La ley desalienta el ejercicio de la función directiva por parte de los asociados, puesto que exigir requisitos muy pesados sin permitir compensaciones económicas significativas: presentación de balance, declaración jurada de patrimonio -como si fueran funcionarios públicos que, por cierto, no lo son- y solvencia económica.

Además, consagra una evidente discriminación sindical y militar. En efecto, hace incompatible el ejercicio de cargos sindicales con la función de directivo de las cajas, y sustrae de los procedimientos democráticos de elección de directivos a las cajas que funcionan en el sector militar.

Por otra parte, la ley establece incompatibilidades para el ejercicio de los cargos directivos que sólo tienen sentido en el ejercicio de la función pública, como el haber sido destituido de un cargo público como medida disciplinaria.

Contrasta comparar una responsabilidad civil atenuada de los directivos (solo por dolo o culpa grave) con una responsabilidad administrativa muy alta, y la continuación en el ejercicio de funciones directivas aún después de dejar los cargos, mientras la Autoridad "autoriza" los cambios de directivos (firmas en bancos, por ejemplo).

Complica y encarece el sistema de elección de los directivos que tradicionalmente se hacía en asamblea, sustituyéndolo por un complejo y costoso sistema electoral (diseñado para organizaciones de alto número de miembros) que no tiene sentido en la mayoría de las cajas del país, que son organizaciones de reducido número de miembros.

5.3. Asamblea

La ley hace engorrosa la figura de la asamblea de asociados por reiterativa. En efecto, contempla los siguientes tipos de asamblea: ordinaria, extraordinaria, de elección de la comisión electoral y de apelación de exclusión de miembros. Además, obliga (la inútil) lectura del acta anterior, exige la notificación a la Superintendencia y que las actas de las asambleas parciales sean firmadas por todos los asistentes a las mismas.

De la interpretación sistemática de la ley se desprende que las competencias de la asamblea pueden ser diferenciadas en propias, son aquellas que la asamblea ejerce por sí misma sin la concurrencia de una autoridad externa. De acuerdo a la Ley, son las decisiones de menor envergadura: elección, suplencias y remoción de directivos, fijación de dietas, suspensión y exclusión de asociados, aprobación de reglamentos internos, aprobación de memorias, estados financieros planes y presupuestos; reparto de beneficios y otras sin importancia; y aprobadas por la Superintendencia: formación de reservas facultativas; reforma de estatutos,

disolución, liquidación, fusión y escisión; reclamos de los asociados contra actos de los órganos internos; inversiones que excedan de la simple administración, contrataciones de carácter social, compraventa de inmuebles; aprobación del presupuesto de ingresos, gastos y de inversión.

Además, la asamblea de delegados NO discute el orden del día sino se limita a cuantificar los resultados de las actas de las asambleas parciales realizadas, por cada punto del orden del día (aprobado o improbad) siendo la su decisión la que obtuvo mayoría en la sumatoria de las actas. Con ello se pretende evitar desviaciones de los delegados del acuerdo de su asamblea, pero impide tener una visión general de la entidad, así como enriquecer la decisión final. En la práctica, no se efectúan las asambleas parciales, siendo sustituidas por la firma -por parte de los asociados- de un "acta" de una pretendida asamblea parcial.

5.4. Órganos directivo y de control

a) Consejo de Administración: la ley ignora la diversidad de complejidad de las cajas que funcionan en Venezuela al exigir el mismo número de 5 integrantes del consejo para todo tipo de ellas, con lo que, además de focalizar decisiones administrativas importantes en un círculo extremadamente reducido de personas, perturba la generación de procesos de autogestión participativa. Se desconoce la naturaleza propia del órgano directivo al imponerle -en todos los casos- asumir funciones de gestión diaria y de administración directa de la caja, lo que es materia de naturaleza ejecutiva, y que sólo pudiera ser asumido en cajas de muy reducidas dimensiones.

b) Consejo de Vigilancia: se reduce el campo de actividad del consejo de vigilancia al despojarlo del poder que tenía de convocar la asamblea en caso de irregularidades y de objeción de actos del consejo de administración, dejándolo en el triste papel de mero denunciante ante la Superintendencia, con lo que -por otra parte- se elimina la autonomía de las cajas.

5.5. Comisión electoral

La ley impone en todos los casos la existencia de una comisión electoral encargada de realizar el proceso electoral, la que está facultada para tomar cualquier medida y emitir las decisiones que considere convenientes. Sus integrantes (5), son electos -en forma uninominal- por una asamblea extraordinaria ad hoc y pueden ser removidos por la asamblea. Con ello se demuestra el absoluto desconocimiento de la variada tipología que tienen las cajas en el país.

5.6. Gerencia

La ley obstaculiza la operatividad del órgano ejecutivo puesto que no le reconoce un campo de acción específico, actividad que otorga al consejo de administración; no delimita sus funciones, ni sus relaciones con el órgano directivo, lo mismo que no prevé el desarrollo de una carrera administrativa para los miles de profesionales universitarios y técnicos superiores (economistas, administradores, contadores, ingenieros, abogados, etc.) que en el país se desempeñan en tan importantes funciones.

Es importante advertir que el diseño del personal directivo-gerencial de las cajas, fondos y asociaciones similares de ahorro en la ley es inadecuado por cuanto, por una parte, no contempla la figura de la gerencia profesional permanente y remunerada, otorgando la administración al consejo respectivo, mientras que, por otra parte, no permite la remuneración de ninguno de los integrantes del mismo. Ello atenta gravemente contra el desarrollo y consolidación de estas entidades, dejándolas en manos de directivos la mayor parte de las veces, incompetentes en la materia (pero con las mejores de las intenciones) y carentes de experiencia gerencial (administrativa, organizacional, financiera, legal).

6. Funcionamiento

6.1. Colocaciones

Limitadas exclusivamente a las que le están permitidas en la Ley y bajo la autorización previa de la Superintendencia que, incluso, puede suspender y revocar, y la que, además, se permite a las cajas, fondos y asociaciones similares de ahorro, pueden colocar sus recursos líquidos exclusivamente en bancos e instituciones financieras, o en títulos valores seguros que generen rendimiento económico de fácil realización emitidos o garantizados por la República, por el Banco Central de Venezuela y de otros entes que tengan el carácter de instituciones financieras. Además, deben depositar el dinero de la reserva de emergencia en ese mismo tipo de institución, que sólo pueden tener cuentas o efectuar depósitos en los bancos e instituciones financieras.

6.2. Inversiones

En seguridad social (sin precisarse nada más al respecto) y en títulos valores emitidos o garantizados igual al punto anterior, o emitidos conforme a la ley que regula el mercado de capitales, siendo competencia de la asamblea autorizar las inversiones y contrataciones de carácter social. Con la ley se produce la pérdida de la autonomía de las cajas para decidir sobre colocaciones e inversiones y de oportunidades de negocios por tener que esperar la necesaria autorización administrativa, una vez la Superintendencia "evalúe la incidencia de la inversión en el patrimonio de la asociación", para lo cual se puede tener dudas razonables acerca de su capacidad técnica para hacerlo. Además, ello puede servir para dirigir las inversiones hacia determinadas instituciones u oportunidades mediante la discrecional "autorización, procedente de una adecuada evaluación" por parte de la burocracia administrativa.

6.3. Compra-venta

Se pierden los atributos del derecho de propiedad de las cajas en relación con la compra-venta de inmuebles, al requerirse la "autorización", es decir, la aceptación previa por parte de la burocracia oficial, de la operación que se vaya a realizar sobre un bien inmueble de propiedad de la caja.

6.4. Financiamiento

La ley sólo permite a las cajas que puedan obtener financiamiento de órganos y de entes públicos de financiamiento para obras de infraestructura, insumos, créditos, servicios de capacitación y asistencia técnica. Requieren, además, de la aprobación del Ministerio de Finanzas y de la reglamentación de la Superintendencia para recibirlo del empleador, de organismos internacionales y de organizaciones no gubernamentales, con lo cual se interfiere gravemente en su autonomía. Es más, con ello pareciera que se sospeche de la pulcritud de cualquier operación de financiamiento externo.

7. Recursos económicos

7.1. Capital

Las cajas, fondos y asociaciones similares de ahorro no tienen capital entendido como el conjunto de los aportes económicos que hacen los asociados para constituir un fondo común con el que efectuar sus operaciones. De lo que disponen es de un patrimonio social formado por los fondos y reservas irrepartibles que hubiere constituido la entidad, además de los equipos, bienes muebles e inmuebles e inversiones en seguridad social, títulos valores, bonos e instrumentos de inversión. La opción de darle a las cajas de ahorro la naturaleza de asociaciones en lugar de sociedades, produce que financieramente no sean entidades viables por cuanto no les permite contar con un capital propio mínimo ni mucho menos de un

capital inicial. Además, se les impide recurrir a financiamiento externo, con lo que se les castran amplias posibilidades de desarrollo.

7.2. Aportaciones

Técnicamente los asociados no efectúan aportes a las cajas o fondos de ahorro en concepto de capital. Lo que hacen es constituir haberes con sus aportes obligatorios y voluntarios, los aportes del empleador y la parte de los beneficios de cada ejercicio que les corresponda, los que pueden ser capitalizados y acreditados en cuentas individuales.

7.3. Sistema de fondos y reservas

Tal y como la ley la diseña, la reserva legal ("reserva de emergencia") se encuentra comprometida por cuanto se permite imputar su totalidad a cubrir las pérdidas del ejercicio, y no solo un porcentaje de la misma. Además, no establece otros fondos o reservas necesarios o convenientes para el funcionamiento de la entidad y el beneficio o previsión social de los miembros como serían el fondo de promoción y educación, el de cobertura de créditos impagados, de previsión social (para cubrir necesidades de salud, deporte, entretenimiento) etc.

7.4. Cobertura de pérdidas:

La ley formula un erróneo sistema de cobertura de las pérdidas del ejercicio, puesto que no permite imputar a ellas parte alguna de los haberes de los asociados, y en cuanto autoriza correr las pérdidas hasta por 10 años, transfiriéndolas de ejercicios sucesivos.

Ahora bien, si la pérdida excede el 20% del patrimonio, el consejo de administración debe preparar un plan de recuperación a ser ejecutado en los 90 días siguientes y presentarlo a la Superintendencia para su aprobación y subsiguiente supervisión.

7.5 Reparto de excedentes

No se promueve la capitalización de parte de los excedentes (mal llamadas "utilidades") utilizables para financiar sistemas alternativos de previsión social, ni la formación de entidades financieramente fuertes, ya que autorice el reparto anual de excedentes casi ilimitado, con lo cual las cajas no tienen perspectivas como instituciones sólidas financieramente hablando. En efecto, las cajas nacen al inicio del ejercicio anual para desaparecer al cierre del mismo, ya que no tienen diseñado un sistema de acumulación colectiva con el que puedan desarrollar programas de beneficio social para sus miembros.

8. Servicios a los asociados

8.1. Operaciones Pasivas

La ley restringe el ámbito de las operaciones financieras que pudieran hacer las cajas con sus propios asociados, ya que sólo permite que las cajas *manejen una parte de sus ahorros*, y no el de otras necesidades financieras de los mismos (depósitos a plazo, pago de servicios, por ejemplo). Tampoco prevé mecanismos para compensar la pérdida del valor de los "haberes" de los asociados por efecto de la inflación, por ejemplo, con una reserva de protección de los haberes constituida con un porcentaje de los excedentes anuales, lo que haría muy interesante la colocación de aportes voluntarios de los asociados en sus cajas de ahorro, hecho que, además, permitiría aumentar considerablemente su capacidad crediticia.

Además, la ley prevé la creación de *planes de ahorro* que incorporan a cualquier persona (asociaciones de ahorristas, asociados, trabajadores independientes, ex asociados y cualquier trabajador que quiera adherirse) a reunir fondos para proyectos o planes especiales, comunes a sus integrantes.

8.2. Operaciones Activas

Los préstamos que otorgan las cajas, fondos y asociaciones similares de ahorro están destinados exclusiva y excluyentemente a sus asociados, prohibiéndose otorgarlos a terceros, o garantizar obligaciones de éstos bajo pena de sanciones (multa y remoción del cargo) a los asociados del Consejo de Administración (y del Consejo de Vigilancia por no denunciar el hecho) que los otorguen. Se otorgan de acuerdo a las modalidades, plazos e intereses a cobrar establecidos en los estatutos, nunca superiores al 12% anual y 18%, si son hipotecarios, además de los gastos de tramitación cobrables solo una vez. No se permite a los asociados garantizar o avalar préstamos de la caja de ahorros con sus propias prestaciones sociales, con las utilidades anuales o con los bonos vacacionales, los únicos respaldos financieros que tienen los trabajadores, y con lo cual les cierra la obtención de fuentes de financiamiento importantes, cuando no las únicas.

La ley tiene una concepción muy limitada de los préstamos de vivienda cuando sólo acepta que los préstamos sean para financiar la vivienda "principal", en régimen de "propiedad individual" y con sólo con hipoteca de primer grado. Con ello, además, se impide la promoción de cooperativas de vivienda entre sus asociados con el respaldo financiero de sus propios ahorros a través de sus cajas, lo que les impide beneficiarse de los menores costos que tienen las viviendas bajo el esquema cooperativo (hasta del 40%)

8.3. Otros servicios

Aunque la ley no se refiere para nada a la práctica de los *retiros parciales de haberes*, consideramos que siendo los mismos de propiedad de los asociados y siempre que no se afecte su condición de garante de los créditos, es perfectamente posible hacerlo.

Frente a quiebra del sistema de salud pública y a los costos inaccesibles de la medicina privada, en lugar de la práctica del Mutuo Auxilio (ayudas económicas fijas de la Caja de Ahorros en caso de enfermedades o calamidades familiares) se ha venido extendiendo la práctica de la contratación por las Cajas de Ahorro de *seguros colectivos de accidentes personales, de hospitalización, cirugía, maternidad y tratamientos ambulatorios*. Ello ha permitido que las primas individuales tengan costos razonables (normalmente cubiertas con préstamos o retiros especiales de ahorros) y sea posible para el trabajador obtener atención médica de primera.

Últimamente se tiende a la práctica del *auto seguro colectivo o seguro mutuo*, consistente en la constitución de un fondo de previsión social alimentado en algunos casos con aportes patronales especiales, determinados porcentajes de los excedentes anuales y contribuciones de los asociados en cuotas mensuales proporcionales a las características de su grupo familiar amparado. Sin embargo, dado que no constituyen reservas matemáticas basadas en cálculos actuariales, los pagos a las clínicas y los reintegros a los asociados por los pagos efectuados tienden a sufrir considerables retrasos. Por otra parte, la antigua práctica de los Montepíos como contribuciones económicas de todos los asociados en caso de fallecimiento de alguno de ellos, está siendo sustituida por la contratación de *seguros colectivos de vida*.

En la actualidad se observa un proceso hacia las inversiones en el campo *de la recreación y del turismo social* por medio del financiamiento de viajes y disfrute de vacaciones, así como en la adquisición de participaciones de las Cajas de Ahorros en el sistema de multipropiedad, resorts y similares.

9. Transformaciones y extinción

9.1 .Conversión endógena

La ley limita la escogencia de posibilidades diversas de transformación de forma jurídica al permitir la conversión solo entre los fondos y las cajas,

desconociendo otras posibilidades como la conversión hacia formas cooperativas, mutuales, asociaciones y sociedades civiles.

9.2. Reforma de los estatutos

Las mayorías exigidas por la normativa (de 2/3 partes de los asociados) para aprobar una reforma estatutaria la hacen imposible y con ello momifica las cajas y demás asociaciones de ahorro.

9.3. Fusión y Escisión

Sólo la permite entre los fondos y las cajas, lo que cierra camino a posibilidades diversas, por ejemplo, con otros entes de la economía social, además que las hace casi imposibles por las mayorías calificadas que exige; además por requerirse –bajo pena de nulidad- la autorización de la Superintendencia y necesitarse de la liquidación del haber social, cuando técnicamente lo aconsejable sería que se produzca la disolución de la caja sin necesidad de liquidación y de reparto del haber social.

9.4. Disolución

Causales establecidas en forma enunciativa por la ley: voluntaria, por mutuo acuerdo de las 2/3 partes de los asociados, y obligatoria: por cumplimiento del término sin haber sido prorrogado; por imposibilidad de cumplir el objeto social; por extinción o cesación de la empresa; por fusión; por inactividad; porque su situación económica no le permita continuar operando; por decisión de la Superintendencia, y otras causas legales o de estatutos.

9.5. Liquidación

La facultad discrecional que otorga la ley a la autoridad administrativa de aplicación, de liquidar una caja o fondo de ahorros sin intervención judicial, da pie a arbitrariedades por parte de la autoridad pública y las compromete en sus relaciones con terceros, ya que –con ello- no ofrecen un mínimo de seguridad jurídica a los terceros que contraten con ellas. Ello, además, atenta contra el derecho de asociación consagrado constitucionalmente.

En relación con la partición, se establece con precisión el orden de prelación de las obligaciones contraídas por la caja o fondo, así como la necesaria publicidad previa en beneficio de los acreedores sociales.

10. Relaciones con el Estado

10.1. Régimen fiscal:

Las Cajas, fondos y asociaciones similares de ahorro están exentas de pago de todo tipo de impuesto nacional directo e indirecto, tasas, contribuciones especiales y derechos registrales, incluido Débito Bancario, lo mismo que de aranceles de registro y notaría por los actos de constitución, autenticación y copias, salvo los que establezcan los Estados. Ya lo estaban del impuesto sobre la Renta establecido en la ley especial, por las operaciones previstas en sus estatutos. Los haberes de los asociados están exentos del impuesto sucesoral, además del de la Renta (y las utilidades), ya previsto por la ley respectiva.

10.2. Aspectos judiciales y administrativos

La ley complica la vía judicial al establecer una competencia diversificada entre el Juez de Municipio para la anulación de las actas de la asamblea, y el Juez competente en razón de la cuantía en caso de conflicto asociado-caja, lo que, además, crea incertidumbre procesal.

Se deja en indefensión a las cajas y fondos ya que se obvia el derecho al debido proceso en materia administrativa al establecer –sin razón lógica alguna- todo un procedimiento diverso al previsto en la Ley Orgánica de Procedimientos

Administrativos (17 artículos), y reducir drásticamente los plazos de los recursos (de 15 a 3 días) aunque termina de aplicar la dicha ley en forma supletoria

10.3. Excesiva intervención del Estado

La normativa legal otorga desmesuradas competencias a la autoridad administrativa de aplicación (Superintendencia de Cajas de Ahorro) con lo que se compromete absolutamente la operatividad de las cajas, y que la autoridad pública está en total imposibilidad real de llegar a cumplir. Hemos podido identificar en la Ley no menos de 77 competencias principales atribuidas a dicha repartición administrativa. Es de observar que el rango administrativo de la Superintendencia es muy bajo, está excesivamente centralizada en la capital y los recursos asignados son exigüos para poder enfrentar –con un mínimo de oportunidad- sus competencias.

10.4. Protección de los asociados

La ley prevé todo un Título (desplegado en 18 artículos) al que no le logra encontrar sentido ni relación alguna con la materia tratada. Pareciera traído o copiado –por inadvertencia- de un proyecto de ley de protección al consumidor y que no entendemos cuál puede ser su aplicación a las cajas.

10.5. Control no diversificado

Es absolutamente inviable el sistema de control previsto por parte de la Superintendencia sobre todas y cada una las cajas y fondos de ahorro del país, lo que produce un desmejoramiento de la supervisión de sus operaciones sociales. Pero, además, la ley desconoce medidas como el autocontrol y el control diversificado según el número de asociados, el volumen de operaciones, la afiliación a sistemas propios de control, o de la posibilidad de que lo hagan las instancias de control interno de la misma empresa en donde funciona la caja, los organismos de integración del sector, los propios asociados, etc.

10.6. Medidas administrativas previas a la disolución

A los efectos de evitar la liquidación de las cajas y fondos de ahorro, además del plan de recuperación en caso de pérdidas superiores al 20% del patrimonio la Ley ha establecido la adopción de medidas en el siguiente orden: a) Medidas preventivas: observaciones y recomendaciones que puede formular la Superintendencia a las cajas y fondos al efectuarles inspecciones; b) Medidas correctivas: dispuestas por la Superintendencia para corregir las indicaciones preventivas no acatadas, dentro de un lapso establecido en la decisión adoptada, sin perjuicio de la aplicación de sanciones, siendo supervisadas por los funcionarios designados al efecto; c) Medida de vigilancia de administración controlada, la que es dictada por la Superintendencia al no haberse subsanado las situaciones mediante las medidas correctivas o, sin haberse acordado éstas, en caso de graves irregularidades no subsanables, la que designa a 3 funcionarios para que en forma conjunta con los consejos subsanen las irregularidades existentes, con una duración de 30 a 60 días hábiles, a cuyo vencimiento se levanta la medida o se decreta la intervención.

Aunque la intención es saludable, el sistema adoptado de participación de funcionarios públicos en los procesos internos de recuperación empresarial previos a la disolución, no es el más recomendable porque los mismos tienden a actuar más como burócratas que son, sin tener la comprobada experiencia ni capacidad administrativa para hacerlo con garantías de éxito. No se tomó en cuenta la participación de los organismos de integración del sector como coadyuvantes y –quizás- los primeros y más interesados en el correcto funcionamiento de las cajas, además de ser quienes tienen el conocimiento directo de la problemática de los mismos.

10.7. Intervención

Al darse al interventor la posibilidad de sustituirse en la actividad administrativa de todos los órganos internos (incluida de la asamblea) de la caja o fondo de ahorros, así como otorgarle la posibilidad de que los interventores puedan "disponer" de los bienes de la caja, se compromete decisivamente la vida de la misma. Adicionalmente, la responsabilidad personal de los interventores por sus actuaciones se diluye, al no precisarse a cargo de quien estarán las garantías de fiel cumplimiento, ni establecerse sanciones por no constituir las.

La remuneración de los interventores, diferenciada según la capacidad económica de la caja intervenida, necesariamente producirá que no haya alicientes para hacerlo sobre las cajas pequeñas (o con poca liquidez) y que las cajas grandes (o bien capitalizadas) puedan "desangrarse" por vía de remuneraciones desmedidas a los interventores, además que ello puede dar lugar a extender innecesariamente el plazo de la misma.

Se desconoce la realidad de las intervenciones que normalmente se producen "después" que los responsables de las mismas hayan dejado sus cargos directivos, cuando ordena la separación de sus cargos de los directivos que - precisamente- han sido designados por la asamblea para tratar de recuperar la caja.

10.8. Sanciones

Se advierte una especie de carácter punitivo de la Ley al establecer un amplísimo sistema de sanciones, antes que haber desarrollado un importante mecanismo de adopción de medidas de carácter preventivo y tutelar. Por otra parte, las sanciones pecuniarias que la Autoridad administrativa puede imponer a los directivos que, además, trabajan en forma voluntaria, no hace atractivo el ejercicio de estos cargos por los asociados.

11. Conclusiones

1. A nuestro modo de ver, se trata de una ley: a) estricta e imperativa, en el sentido que impone un modelo único, rígido, exclusivo y excluyente de caja de ahorros; b) restrictiva, puesto que constituye un cuerpo de normas detallista que deja a las cajas, fondos de ahorro y asociaciones de ahorro similares de un marco muy limitado de actuación y desarrollo, además que deja de regular aspectos importantes como son: la integración, el autocontrol y la autopromoción; c) no participativa, ni en el proceso de su elaboración, ni en la formulación de las normas operativas que prevé la propia Ley; y d) discriminatoria respecto de las asociaciones de carácter militar que sustrae del sistema ordinario de elección, reelección y remoción democrática de sus directivos, así como de las asociaciones de carácter comunitario y las Cajas Rurales que deja de regular;

2. Su principal virtud es que regula materias que hasta el momento constituían lagunas legales para las cajas de ahorro, así como resuelve positivamente algunas materias que antes estaban reguladas en forma deficiente cuando no francamente negativa;

3. Constituye un cuerpo legal muy extenso, de artículos sumamente largos y de redacción descuidada. Muchas veces los artículos tratan materias diversas o carecen de conexión interna. Tiene carácter poco genérico y más bien es sumamente casuística, al punto que podemos decir que tiene carácter reglamentario. De llegar a dictarse su Reglamento, no vemos cual podría ser el campo dejado a la autonomía de la voluntad de los asociados de las cajas de ahorro;

4. Es una ley estatista que atribuye competencias desmesuradas a la Autoridad Administrativa de Aplicación, y francamente punitiva antes que preventiva u orientadora, aunque en su texto alguna vez se diga lo contrario;

5. Dado el restringido ámbito de sus operaciones y el desmesurado control de tutela a que las sujeta la Administración pública, hasta tanto no sea reformada

integralmente la Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares, pensamos que no son la forma jurídica más aconsejable para constituir entidades de protección social en beneficio de sus asociados;

6. Sería importante adelantar estudios que permitan señalar rumbos para convertir los Institutos de Previsión Social de los Trabajadores, tanto del sector público como privado, en Asociaciones Mutuales –de carácter democrático- que asuman la previsión social complementaria a la seguridad social universal y obligatoria.

12. Referencias:

García-Müller, A. (1983). *Introducción a las cajas de ahorro*, Mérida, Librería Universitaria y Cruz del Sur

----- (1987). *Estudio jurídico de las cajas de ahorro*, Caracas, Mobil-libros

----- (2000). *Las Cajas de Ahorro de Venezuela*, Anuario de Estudios Cooperativos 1999, Bilbao, Universidad de Deusto,

----- (2001). *La Ley de Cajas de Ahorro y Fondos de Ahorro de Venezuela*, Anuario de Derecho 23. Mérida, Universidad de los Andes

----- (2006). *Caja de Ahorro*. Caracas, Panapo

República Bolivariana de Venezuela. (2005). *Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares*, Caracas, Gaceta Oficial 38.286

Villalobos, E. (1987). *Administración y manejo de las cajas de Ahorro en Venezuela*, Maracaibo

Nota: aparte del trabajo de Villalobos, no existe en el país bibliografía sobre la materia adicional a la referida procedente del propio autor de este trabajo, razón por la cual no quisimos hacer citas directas sino meramente referenciales.

A inserção da economia solidária no mercado: contradições e possibilidades

Fabio Roberto Moraes Lemes

Bacharel em Economia pela Universidade Regional do Noroeste do RS (Unijuí), Mestrando em Desenvolvimento pela Unijuí, com bolsa de apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior do Ministério da Educação (CAPES/MEC), atuou na Incubadora de Economia Solidária e Desenvolvimento Sustentável da Unijuí, sendo que em 2005 e 2007 coordenou os trabalhos de campo do Mapeamento Nacional de Empreendimentos de Economia Solidária, na região do noroeste gaúcho. Brasil. E-mail: lemescst@yahoo.com.br



RESUMO

Apresenta-se neste trabalho a discussão sobre a Economia Solidária por meio de suas raízes históricas, conceitos e principalmente pela realidade dos empreendimentos de Economia Solidária da Região Noroeste do Rio

Grande do Sul, a partir de dados do Sistema Nacional de Informações de Economia Solidária, do Ministério do Trabalho e Emprego, que foram coletados em parceria com a Incubadora de Economia Solidária e Desenvolvimento Sustentável da Unijuí. Busca-se caracterizar e analisar os empreendimentos, a partir dos resultados obtidos pela inserção destes no mercado, as contradições desta inserção e as possibilidades de contribuição da Economia Solidária para transformação do mercado e de viabilização da própria Economia Solidária, por meio de seus empreendimentos.

Palavras Chave: Economia Solidária. Mapeamento. Mercado. Capitalismo.

RESUMEN

El tema de este artículo es el debate respecto a la Economía Solidaria considerando sus raíces históricas, conceptos y, principalmente, por la realidad de los aportes de la Economía Solidaria de la Región Noroeste del Rio Grande do Sul, a partir de los datos del Sistema Nacional de Informações de Economía Solidária, del Ministério do Trabalho e Emprego y que fueron recolectados conjuntamente con la Incubadora de Economia Solidária e Desenvolvimento Sustentável de la Unijuí. Se busca caracterizar y analizar los aportes a partir de los resultados obtenidos por la inserción de estos en el mercado, las contradicciones de esta inserción y las posibilidades de contribución de la Economía Solidaria para transformación del mercado y la viabilización de la propia Economía Solidaria por medio de sus aportes.

Palabras-clave: Economía Solidaria. Mapeo. Mercado. Capitalismo.

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho apresenta uma análise da inserção de Empreendimentos Econômicos Solidários (EES) no mercado capitalista. Os dados utilizados foram coletados em um trabalho de pesquisa de campo, baseado na aplicação de formulários aos associados aos EES, com perguntas de múltiplas respostas, aplicadas em 276 EES, de 54 municípios da Região Noroeste do Rio Grande do Sul. Foi desenvolvida pela Incubadora de Economia Solidária da Universidade Regional do Noroeste do Rio Grande do Sul - Unijuí, inserindo-se num levantamento nacional da Secretária Nacional de Economia Solidária (Senaes), do Ministério do Trabalho e Emprego, denominada mapeamento, cujo objetivo, dentre outros, foi conhecer melhor a realidade do campo denominado Economia Solidária, no Brasil, e organizar um Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária.

Em relação ao campo da Economia Solidária, pode-se dizer que “falar da Economia Solidária é relativamente fácil, mas definir quais os empreendimentos que reúnem as qualidades para integrá-la é extremamente difícil” (LECHAT, 2004, p. 42). Neste campo, além de empreendimentos, deve-se considerar as inúmeras organizações de apoio, desde as não governamentais (ONGs), Igrejas, Universidades, Gestores e empresas públicas¹, além de movimentos sociais e intelectuais. De forma geral, pode-se considerar no campo da Economia Solidária aqueles setores que de alguma forma se articulam no Fórum Brasileiro de Economia Solidária – FBES² e/ou são beneficiários de programas de apoio e estímulo à Economia Solidária.

Diversos estudos têm sido realizados neste campo nacionalmente, tendo entre as referências Singer (1998a; 1998b; 2002; 2003; 2004) Gaiger (2003; 2004; 2006), Cattani (2002; 2003), França Filho (2001; 2002; 2006a; 2006b), Lechat (2001; 2003; 2004; 2007), Lisboa (2001; 2005a; 2005b) entre outros. A Unijuí tem sido pioneira em pesquisas na região do noroeste gaúcho, sendo que os dados coletados na referida pesquisa embasaram trabalhos acadêmicos, dentre os quais Lemes (2006), que este artigo busca sintetizar os principais tópicos e utiliza como fonte para dados referentes aos empreendimentos³.

O presente trabalho está organizado em seis partes, sendo a primeira esta introdução, após busca-se apresentar um quadro teórico referente ao debate sobre a Economia Solidária, principalmente a partir de sua contextualização histórica no Brasil. A terceira parte discute, a partir dos dados coletados, a inserção do EES no mercado, a quarta apresenta as contradições entre esta inserção e o discurso de alternativa sistêmica da Economia Solidária. Na quinta parte discutem-se as possibilidades de superação do mercado e as reais contribuições que a Economia Solidária pode dar e, por fim, encerra-se com algumas considerações.

2. QUADRO TEÓRICO DE REFERÊNCIA

¹ Empresas privadas e organizações do meio empresarial também têm estimulado EES, seja por ações de responsabilidade social, por vantagens fiscais ou motivações diversas. Evidentemente que este estímulo é mais associado a empregabilidade ou caridade do que a construção de alternativas ao modelo socioeconômico vigente.

² Sobre o FBES ver o site: www.fbes.org.br

³ Outras publicações referentes a pesquisas da ES no noroeste gaúcho podem ser encontrados em Lechat et al, 2007.

2.1 CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL

A Economia Solidária assemelha-se às primeiras experiências cooperativistas, que tem como marco simbólico à fundação da Cooperativa Matriz de Rochdale, em meados do século 19, na Inglaterra. Os famosos princípios da Sociedade dos Probos Pioneiros de Rochdale eram a adesão livre, o controle democrático, o retorno dos excedentes em proporção as operações, a taxa limitada de juros ao capital social, a neutralidade política e religiosa, a educação cooperativista e a integração cooperativista. Esses princípios não surgiram nos primeiros dias da cooperativa, foram desenvolvidos no processo, sendo que após este auge, também foram sendo revistos, especialmente em relação à distribuição dos excedentes (KEIL; MONTEIRO, 1982).

São das práticas desta cooperativa que se formaram os princípios do cooperativismo. Estes princípios foram instituídos no movimento cooperativista internacional em 1938 no Congresso da Aliança Cooperativa Internacional, que consolidou a livre entrada ou saída de cooperados, a gestão democrática, no qual cada associado tem direito a apenas um voto, a limitação da remuneração do capital (juros) e a distribuição de sobras de forma equivalente (FRANTZ, 2005).

Goerck (2006) salienta que, posteriormente ao primeiro congresso, foram acrescentados a não discriminação dos associados, por meio da neutralidade político-social e religiosa, assim como a intercooperação e a educação, a capacitação e informação do quadro social, que se operacionaliza por meio da constituição de um fundo de recursos, específico para esta finalidade, instituídos no congresso internacional de 1966.

Observa-se que a produção e consumo de bens e serviços, de forma associativa, não é algo novo; ao contrário, sua prática remota aos primórdios do capitalismo, por meio das propostas de cooperativismo. De maneira mais geral, a autogestão dos produtores (operários e camponeses) foi base da construção das propostas societárias do socialismo/comunismo, tanto nos programas marxistas ou anarquistas. A cooperação ou sua forma reduzida - a co-gestão - também integraram os programas políticos da social-democracia, dentro da perspectiva de reformas do capitalismo. Segundo Carvalho (1996, p. 27):

O movimento de autogestão se originou na ala jovem intelectual do comunismo internacional como uma crítica da ala esquerda do bolchevismo. A essência dessa crítica encontra-se no admitir que qualquer forma de socialismo sustentado por uma burocracia estatal e apoiada por uma elite do partido é em si uma nova forma de capitalismo. [...] Como modelo socialista, a autogestão expressa um ideal realizado inicialmente na Comuna de Paris e nos *Soviètes* da Revolução de Outubro.

No Brasil, as origens do cooperativismo remetem a experiências do movimento anarquista ainda no final do século 19. No entanto, seu impulso principal dá-se nas regiões de agricultura familiar com mão-de-obra imigrante, especialmente no sul do país, nas regiões ocupadas por imigrantes germânicos e italianos (GOERCK, 2006)⁴.

Em 1932, o governo de Getúlio Vargas institui a primeira legislação cooperativista brasileira, tendo por objetivo "influir de forma marcante no cooperativismo, visando, não apenas, enquadrar as cooperativas nas metas nacionais de desenvolvimento, mas principalmente como alternativa de desenvolvimento" (SCHNEIDER, 1991, p. 332)

Pretendia o governo, desta forma, rearticular a inserção dos produtos agrícolas brasileiros no mercado internacional, que estavam fragilizados devido à grande depressão gerada pela crise de 1929. Esta iniciativa propunha a formação de cooperativas agro-exportadoras, que diminuían custos e facilitariam o recebimento de subsídios do governo (GOERCK, 2006).

⁴ Nestas regiões, as igrejas católicas e evangélicas desempenharam um papel importante.

Houve intenso surto de desenvolvimento cooperativista, inspirado pelo Estado, em especial no meio rural do sul do Brasil, no período de “modernização agrícola”, entre os anos 1960/1970. Este modelo de cooperativas entrou em crise nos anos 1980, sendo que sua reestruturação apontou uma saída de rumo capitalista, ou seja, instituindo-se medidas de reestruturação produtiva, profissionalizando a gestão, transformando os associados em “clientes” ou “fornecedores” (de maneira formal continuaram associados) e eliminando custos especialmente nas ações de formação e fortalecimento do quadro social.

Ao longo da década de 1990, os setores rurais, ligados à agricultura familiar, em especial o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), começam a constituir novos tipos de cooperativas, visando a organizar suas estruturas a partir das necessidades de seus associados em busca de mercado para seus excedentes, ao contrário das cooperativas denominadas empresariais, que se pautavam pelo mercado para estabelecer as políticas a seus associados (VITCEL et al, 2005).

No meio urbano, o crescente índice de falências de empresas de médio e mesmo grande porte, devido aos novos padrões de competitividade capitalista, levaram os trabalhadores demitidos destas empresas a empreenderem ocupações e lutas, com o objetivo de assumir essas massas falidas, revertendo seus créditos trabalhistas em capital para recolocá-las em atividade, porém, a partir daí, geridas por cooperativas de trabalhadores (SINGER, 2003). Este processo recebe apoio do movimento sindical, primeiramente de forma crítica, mas posteriormente passa a ser programa principal, especialmente da Central Única dos Trabalhadores (CUT).

Outras experiências gestavam-se neste período, com grande enraizamento popular: eram os Projetos Alternativos Comunitários (PACs), ligados à Igreja Católica e também ações ligadas a igrejas evangélicas. Os principais incentivadores desses projetos eram as Pastorais Sociais e a Caritas⁵. Estes projetos consistiam em pequenos empreendimentos, como padarias comunitárias, ateliês de costura, artesanato e outros, que recebiam recursos normalmente na forma de pequenos empréstimos e em condições de reembolso bastante acessíveis, para serem aplicados e geridos de forma coletiva pela comunidade.

2.2 O TERMO ECONOMIA SOLIDÁRIA

Este conjunto de experiências citadas, somando-se a políticas públicas e ações de Organizações Não-Governamentais (ONGs) voltadas ao associativismo, foram constituindo as bases de uma proposta de desenvolvimento associativo. Baseada num novo associativismo ou cooperativismo, a proposta é denominada de várias formas, sendo as mais conhecidas e aceitas atualmente no Brasil: Economia Solidária e Economia Popular Solidária.

O termo Economia Solidária, segundo Lechat (2004) foi inicialmente conceituado por Singer

A Economia Solidária deve ser um outro espaço livre para a experimentação organizacional, porque só a tentativa e o erro podem revelar as formas organizacionais que combinam o melhor atendimento do consumidor com a auto-realização do produtor. Se estas formas organizacionais forem encontradas – e certamente serão muito diferentes da empresa capitalista haverá uma boa probabilidade de que elas sejam a semente de um novo modo de produção (1998b, p. 125)

O termo “popular”, que acompanha a denominação de Economia Solidária é muito utilizado nos setores ligados à Cáritas, bem como compôs a denominação da primeira experiência de programa de ação pública em escala estadual, voltada a estes setores, que foi o Programa de Economia Popular Solidária da Secretaria de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais do Rio Grande do Sul (Sedai/RS),

⁵ Instituição da Igreja Católica Apostólica Romana, de âmbito internacional, com forte atuação no Brasil, onde é ligada à Conferência Nacional dos Bispos do Brasil (CNBB).

durante o Governo Olívio Dutra (1998-2002). Segundo a Cáritas, o “popular”, na denominação de Economia Solidária pode ser entendido como:

[...] o processo de organização solidária com e a partir dos excluídos, já que os “grandes” também são solidários entre eles. No bojo do popular está uma opção político-pedagógica. Sob esta ótica, os 56,42% da população gaúcha que vive em situação de pobreza e de indigência, são alvos da EPS, buscando integrar o processo de assistência social como parte do desenvolvimento solidário[...] O popular, contudo, não significa desprezar a tecnologia socialmente acumulada. Também não significa produto sem qualidade, coisa pequena, isolada [...] A produção econômica com tecnologia adequada deve garantir a realização da pessoa a ser solidário(a) com-cidadania (DIOCESE, 2002, p. 16)

Neste sentido, ambos os termos – Economia Solidária e Economia Popular Solidária – não se anulam, mas partem de ângulos diferentes. Ao passo que o primeiro busca construir-se numa experiência mais sistêmica, o segundo parte de uma “opção pelos pobres”, integrante da doutrina social da Igreja Católica. Ambas convergem, no entanto, no sentido de proposta alternativa à exclusão social e sua fonte geradora, o sistema capitalista (LEMES, 2006).

Muitos incentivadores da proposta buscam conceituar a partir do caráter efetivo dessa, como Lisboa (2005a), que designa a Economia Solidária como diversas práticas desenvolvidas, principalmente na agricultura familiar, empresas recuperadas, cooperativas, rede de catadores, etc. Segundo o autor, essas práticas estavam fragmentadas, sendo que o termo “Economia Solidária” se constituiu num aglutinador de todo o tipo de atividades, permitindo articulá-las em torno de um amplo movimento social.

O governo federal, a partir de 2003, instituiu a Senaes, no Ministério do Trabalho e Emprego. Esta Secretaria iniciou um amplo processo de identificação das experiências que poderiam ser caracterizadas de Economia Solidária, visando constituir um sistema nacional de informações sobre essas iniciativas existentes em todo o país. Em função disto, a Senaes elencou um conjunto de características que moldam um conceito bastante amplo para esta proposta socioeconômica, o qual sintetizamos como organizações coletivas, suprafamiliares, cujos sócios/as são trabalhadores/as urbanos/as e /ou rurais, possuem atuação permanente, podem dispor ou não de registro legal, prevalecendo à existência real, realizam atividades econômicas de produção de bens, de prestação de serviços, créditos e de consumo solidário. As atividades econômicas devem ser permanentes ou principais, ou seja, a “razão de ser” da organização, podem ser ainda, singulares ou complexas (SENAES, 2004).

Outra visão foca o conceito no espaço econômico e político que a Economia Solidária pode ocupar para definir o papel que a mesma pode desempenhar, pois “a Economia Solidária não é nem uma economia liberal de mercado e nem uma economia planificada, estatal” (BRUM, 2003, p. 219).

Considerando que a economia de mercado não cumpriu suas promessas em termos sociais e que o modelo de redistribuição da riqueza, baseado na economia estatal, desapareceu do cenário mundial no final do século 20, ficou um amplo espaço para ser ocupado por uma forma de economia da reciprocidade, ou seja, a Economia Solidária, que reafirma as relações sociais e a produção para a satisfação das necessidades (BRUM, 2003).

O autor ressalta, ainda, que “a incapacidade em definir as missões e o modo de funcionamento de forma unívoca alimenta uma incompreensão geral” (p. 223). Esta incompreensão gera resistências por parte das empresas privadas e do setor público. As primeiras devido a uma pretensa concorrência desleal, e o segundo porque a Economia Solidária parece possuir o germe do desmantelamento progressivo do serviço público. Esclarecido seu papel, no entanto, ela pode amenizar os “efeitos destruidores” da economia de mercado e, ao mesmo tempo, ser mais eficiente que o Estado na compensação à sociedade (BRUM, 2003).

O movimento de Economia Solidária não a visualiza como algo intermediário entre um modelo de economia de mercado e economia de redistribuição estatal. O certo é que o que distingue os EES de outras formas econômicas é a propriedade coletiva dos meios de produção e da apropriação dos resultados. Para Montchane, esta forma de economia constitui no interior do capitalismo uma espécie de “objeto não-identificado”, que acumula paradoxos. Referindo-se com mais propriedade a chamada Economia Social, existente na Europa, o autor entende que as grandes instituições deste tipo “proclamam-se diferentes de suas homólogas capitalistas, porém disso nem sempre há prova explícita ou convincente” (2007, p. 08).

A vivência da Economia Solidária, os propósitos e as conquistas de quem se considera parte deste movimento social estão em construção, constituindo-se em fatores que mobilizam e determinam reações diante da realidade em que a sociedade está inserida, ou seja, do modo de produção capitalista. Neste sentido, um importante marco na definição do que pretende ser a Economia Solidária foi a I Conferência Nacional de Economia Solidária (I Conaes), realizada em junho de 2006, em Brasília. Esta conferência foi um espaço de discussão convocado pelo poder público (em especial o Ministério de Trabalho e Emprego) que reuniu 1.073 delegados representando EES, entidades de apoio e gestores públicos de todo país.

No documento final que relata os encaminhamentos da conferência, o primeiro eixo temático é dedicado a apresentar os fundamentos e o papel da Economia Solidária na construção do desenvolvimento sustentável. Este eixo é composto de 22 itens, que buscam contemplar a diversidade do conceito. O primeiro item diz que:

A Economia Solidária se caracteriza por concepções e práticas fundadas em relações de colaboração solidária, inspiradas por valores culturais que colocam o ser humano na sua integralidade ética e lúdica e como sujeito e finalidade da atividade econômica, ambientalmente sustentável e socialmente justa, ao invés da acumulação privada de capital. Esta prática de produção, comercialização, finanças e de consumo, privilegia a autogestão, a cooperação, o desenvolvimento comunitário e humano, a satisfação das necessidades humanas, a justiça social, a igualdade de gênero, raça, etnia, acesso igualitário à informação, ao conhecimento e a segurança alimentar, preservação dos recursos naturais pelo manejo sustentável e responsabilidade com as gerações, presente e futura, construindo uma nova forma de inclusão social com a participação de todos (SENAES, 2006, p. 57).

Fica exposto que o desejo dos atores da Economia Solidária, representados na Conferência Nacional, não é de algo intermediário e compensatório. No presente momento, porém, as preocupações estão voltadas prioritariamente para a sobrevivência da idéia e de seus principais atores, os empreendimentos econômicos solidários, o que se expressa, por exemplo, nos 70 artigos do Eixo Temático III do documento da conferência, voltado para prioridades e estratégias de atuação para as políticas e programas de Economia Solidária e mecanismos de participação e controle social (SENAES, 2006).

3. A INSERÇÃO DOS EES NO MERCADO

A análise a seguir resulta, por um lado de uma pesquisa bibliográfica, baseada na leitura de autores que trabalham a temática da Economia Solidária e por outro lado tem por base os dados referentes ao mapeamento nacional de empreendimentos de Economia Solidária da Senaes. Mapeamento realizado em 2005, na Região Noroeste do estado gaúcho pela Incubadora de Economia Solidária e Desenvolvimento Sustentável da Unijuí. Os dados foram obtidos por meio de uma pesquisa de campo com a aplicação de questionários fechados, com 72 questões, sendo diversas de múltiplas escolhas. O questionário foi padronizado para todo o Brasil e as entrevistas foram realizadas junto aos associados dos EES, os quais respondiam coletivamente com um mínimo ideal de três pessoas. Os dados foram sistematizados em programa estatístico voltado as Ciências Sociais – Statistical

Package for the Social Sciences (SPSS), dando origem a diversas tabelas que são utilizadas como fonte de dados. Neste artigo, optou-se apenas pelos mais representativos em relação à inserção no mercado, no caso, os utilizados no trabalho de Lemes (2006).

Ao analisar a realidade dos EES sob o ponto de vista da Economia Solidária, Gaiger afirma que “essas iniciativas econômicas representam uma opção ponderável para os segmentos sociais de baixa renda, fortemente atingidos pelo quadro de desocupação estrutural e pelo empobrecimento” (2006, p. 1). Pode-se acrescentar que nas Regiões do mapeamento realizado pela Unijuí grande parte dos associados se caracteriza por ser pequenos proprietários rurais, que de modo geral se enquadram nas perspectivas citadas por Gaiger. Esses agricultores vêem no associativismo uma possibilidade de elevação de renda, como apontam os dados coletados no trabalho de campo, em que 36% indicaram ter formado o EES para ter maiores ganhos e 19% para complementar a renda. Apenas 11% indicam ser uma alternativa ao desemprego e os demais indicam outras motivações.

Os dados do mapeamento nos mostram que entre 264 EES que responderam a questão referente a sua área de atuação, 47,7% são rurais, 26,9% rurais e urbanos e apenas 25,4% declaram-se apenas urbanos. Portanto, a grande maioria são iniciativas econômicas voltadas para o meio rural. Destaca-se ainda que grande parte dos EES atuam⁶ na produção (42%) e/ou comercialização (48%) de produtos ou serviços, sendo o terceiro maior contingente dedicado ao uso coletivo de equipamentos (24%).

Como a maioria destes EES são de origem rural, em uma região cujo principal produto agrícola é um *commodities* (no caso a soja), observa-se a tentativa destes setores de construir uma alternativa a situação econômica do meio rural. Neste sentido, o que se chama aqui de Economia Solidária é fundamentalmente uma forma de se re-inserir no mercado, de forma diferenciada, pela comercialização de bens e serviços finais, pois de forma geral, 72% dos EES fazem a venda direta ao consumidor.

A consequência desta opção, é que o mercado ao qual são destinados os produtos oriundos dos EES – seja eles rurais ou urbanos, são majoritariamente aqueles em que os produtores tem acesso diretamente, ou sejam, mercados comunitários (31%) ou municipais (42%).

Na ótica de Gaiger (2006, p.01) “tais iniciativas, de tímida reação à perda do trabalho e a condições extremas de subalternidade, estão convertendo-se em um eficiente mecanismo gerador de trabalho e renda, por vezes alcançando níveis de desempenho que as habilitam a permanecerem no mercado, com razoáveis perspectivas de sobrevivência”.

O relativo sucesso dos EES pode ser explicado considerando que a Economia Solidária possui semelhanças à economia camponesa, primeiramente por ser distinta da forma assalariada e também por modificar o princípio e a finalidade da extração do trabalho excedente, funcionando com base na propriedade social dos meios de produção, com poder de decisão e organização estratégica coletivas e baseada na comunidade que trabalha. Enfim, a unidade entre a posse e os meios de produção (GAIGER, 2006).

Os EES contribuem para dinamizar o potencial de recursos humanos e materiais que repousam em esferas não-mercantis e mercantis da sociedade, podendo inserir-se no padrão de desenvolvimento sustentável. Tendem a ocupar os nichos de mercado, parcialmente protegidos da grande concorrência e a estabelecerem práticas de trocas baseadas na confiança entre produtores e consumidores. Conjugam a maleabilidade das atividades de autônomos e

⁶ O entendimento da SENAES de atuação é no sentido do que realmente é feito em conjunto pelo empreendimento.

profissionais liberais, com a vantagem de diluir custos fixos em um grupo e de poder expandir as atividades com mais facilidade (GAIGER, 2006).

Esta forma de economia, no entanto, mesmo atuando em nichos de comercialização e com uma racionalidade distinta de uma empresa tipicamente capitalista, atua em pleno mercado. De acordo com Braudel (1985; 1996, citado por KRAYCHETE, 2006, p. 8), Economia de Mercado e Capitalismo, não são a mesma coisa, sendo que o capitalismo (e por tanto, os problemas do mercado), existiriam de fato em esferas superiores do mercado – nos monopólios - e não nas atividades mercantis de pequena escala.

Tauile (2006) em suas discussões traz um desafio que ajuda a entender a viabilidade dos EES, no qual estes, para sobreviver no mercado competitivo, devem ter padrões socialmente necessários de produção e socialmente aceitos de demanda, ou seja, produzir de forma competitiva o que é demandado, em quantidades suficientes, com preços competitivos, qualidade assegurada, diversificação de produtos, serviços de pós-venda, bem como devem dispor de outras capacidades e competências econômicas indiretas, tais como financiamentos e créditos ao consumidor. Somente desta forma, os EES podem sobreviver, para além de certos nichos de espaço limitado no mercado.

Isto remete a novos desafios para reflexão acerca das potencialidades e limites desta proposta de Economia Solidária. Primeiramente, é necessário verificar o que de fato caracteriza o ambiente de atuação dos EES, e posteriormente, se este mercado, de fato, não é capitalista.

Neste sentido, os dados do mapeamento de ES apresentam o cenário em que os grupos pesquisados atuam. Sobre a estratégia de acesso aos consumidores, a grande maioria dos EES que comercializa, o faz em espaços próprios (50%) ou venda direta aos clientes por outros meios (31%).

Dos EES que se constituem com a finalidade de ter acesso ao mercado, 49% declaram dificuldades para comercializar seus produtos e serviços. Considerando que ações de acesso ao mercado são as principais demandas nos encontros de Economia Solidária, podemos ver um descompasso entre a realidade apontada na pesquisa e o discurso nos espaços de articulação, embora, ainda o percentual seja significativo.

Um grupo expressivo de EES declarou que a única forma de divulgação de suas atividades é o tradicional “boca a boca” (78%), o que conjugado com o fato de que a maioria dos EES alega não apresentar dificuldades de comercializar (51%), atesta os fortes vínculos que este tipo de empreendimento possui com seus consumidores.

Os resultados econômicos que os EES conseguem, em sua maioria, apresentam excedente nas atividades econômicas (53%). Considerando que a grande maioria dos EES volta-se para produção e venda direta ao consumidor final, pode-se constatar que os mesmos têm apresentado relativo sucesso em suas atividades mercantis – isto é, tem conseguido sustentar-se atuando diretamente no mercado de consumo de bens finais.

Cerca de 40% dos EES que responderam sobre o destino das sobras assinalaram que buscam aplica-la em fundos de investimento ou reserva. O maior bloco em percentuais absolutos, no entanto, faz a distribuição entre os sócios (25%). Nesta questão estão reunidos tanto aqueles EES que consideram a remuneração dos EES um custo fixo, como aqueles que somente distribuem entre os sócios o excedente. Sendo assim, ao final de um ano, muitas vezes não sobra excedente, porque o mesmo já foi distribuído.

De forma geral, os EES analisados apresentam peculiaridades na forma de atuação no mercado, principalmente pela grande maioria ser de EES que produzem e comercializam diretamente ao consumidor, ou de substituírem o papel do atravessador, articulando a venda coletiva da produção de associados individuais. E que a maioria destes EES tem apresentado resultados econômicos positivos, sendo

que muitos consideram não possuir dificuldades para comercializar. Outro diferencial é que não há uma preocupação em investimentos em mídia para assegurar esse resultado.

Visualiza-se um conjunto bem sucedido de EES que atuam no mercado, um mercado relativamente concorrencial (consumidores finais), sendo seus concorrentes diretos as redes de supermercados, lojas, outros produtores e prestadores de serviços informais. Muitos destes concorrentes com parte significativa de seu faturamento investido em *marketing*, especialmente propaganda e formas de pagamento adequadas às necessidades dos consumidores. São condições que os EES em geral não possuem, mas isto, aparentemente, não impede que obtenham bons resultados, pelo menos se considerando suas expectativas.

4. AS CONTRADIÇÕES NA CONSTRUÇÃO DE ALTERNATIVAS AO MERCADO

Esta nova forma de organização econômica – a ES, pode ser um **novo modo de produção**, segundo os entusiastas da idéia, como Singer. Modo de produção, para Gaiger (2006, p. 3), é:

[...] a categoria mais fundamental e englobante, cunhada por Marx, para expressar sinteticamente as principais determinações que configuram as diferentes formações históricas. Essas determinações encontram-se para Marx no modo como os indivíduos, de uma dada sociedade, organizam-se no que tange à produção, à distribuição e ao consumo dos bens materiais necessários à sua subsistência; mais precisamente, na forma que assumem as relações sociais de produção, em correspondência com um estado histórico de desenvolvimento das forças produtivas.

Para Marx, segundo Gaiger (2006) um modo de produção constitui-se em um modo material de produção, ou seja, nos elementos e formas materiais dos diversos processos de trabalho, com os quais a sociedade age sobre a natureza para extrair os meios materiais necessários para produzir e reproduzir a sua existência social.

Estes modos materiais de produção podem repousar ou não sobre a mesma base técnica. No entanto, a instauração de um novo modo de produção exige “um novo modo material de produção, que lhe seja apropriado” (GAIGER, 2006, p. 4). Por isso domina o conjunto do processo de produção social e adapta as instituições as suas necessidades, incluindo aqui a forma de produção e apropriação dos meios de produção e dos resultados desta.

Concretamente, o modo de produção capitalista resulta da combinação de quatro características da vida econômica, que já existiam em formas econômicas anteriores, porém separadas,

[...] a) um regime de produção de mercadorias, de produtos que não visam senão ao mercado; b) a separação entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores, desprovidos e objetivamente apartados daqueles meios; c) a conversão da força-de-trabalho igualmente em mercadoria, sob forma de trabalho assalariado; d) a extração da mais-valia, sobre o trabalho assim cedido ao detentor dos meios de produção, como meio para a ampliação incessante do valor investido na produção (GAIGER, 2006, p. 5).

O capitalismo constitui-se, portanto, numa **relação social**, de indivíduos desiguais perante os meios de produção, que produzem mercadorias – inclusive a própria atividade humana tornando-se uma mercadoria. A “[...] mais-valia é a finalidade direta e o móvel determinante da produção, cabendo à circulação garantir a realização do lucro e a reposição ampliada do capital” (GAIGER, 2006, p. 5)

A circulação mencionada nada mais é do que o “mercado”, ou o espaço onde os bens e serviços são trocados, regidos pela lei da oferta e demanda. Neste caso, “como indica Francisco de Oliveira, não se trata de uma irrealizável exclusão do

mercado [por parte dos EES], porque dele, em alguma medida, ninguém escapa" (KRAYCHETE, 2006, p. 5).

Esta circulação, no entanto, não pode ser vista como algo isolado, pois não existiria capitalismo sem a conjugação de seu modo de produção com seu modo de circulação, sendo que o primeiro domina o segundo, quando o capitalismo esta plenamente desenvolvido, e o segundo se sobrepõem ao primeiro na periferia do sistema (MARTINS, 1993).

A perspectiva das pessoas que se associam em um EES certamente perpassa a realidade socioeconômica em que estão inseridos, que é de crise estrutural, sendo estes empurrados para a busca de alternativas não necessariamente revolucionárias, como entendida por Kraychete:

Face às possibilidades cada vez mais distantes do emprego regular assalariado, uma certa visão, compatível com a crença ultraliberal, propõe aos desgarrados do mercado formal de trabalho que adquiram uma tal de "empregabilidade"; que montem os seus próprios empreendimentos, transformando-se em empresários de si mesmos (KRAYCHETE, 2006, p. 6).

Certamente as regiões estudadas apresentam algumas peculiaridades, por ter uma grande influência do setor rural, onde ainda existe a propriedade dos meios de produção – em especial da terra – por parte de uma parcela significativa da população. Mas, de acordo com os dados nacionais do mapeamento, cerca de 45% dos 15 mil EES identificados surgiram como uma alternativa ao desemprego (SENAES, 2005).

De forma geral, os EES atuam num cenário de Economia Popular – muitas vezes informal – caracterizado como um espaço aonde "mal e precariamente vai ocorrendo à reprodução da vida de parcelas crescentes da população, num quadro marcado pela destruição e escassez dos postos formais de trabalho" (KRAYCHETE, 2006, p. 06).

Neste cenário é pertinente observar que mais da metade dos EES mapeados regionalmente são informais (51%). Nacionalmente este grupo representa 33% dos EES mapeados. No entanto, o maior universo, nacionalmente, são de associações, o que em termos de direitos sociais representam pouco mais do que os grupos informais.

Certamente o que distingue os EES de outras formas alternativas de sobrevivência é a propriedade coletiva dos meios de produção e da apropriação dos resultados. Porém, como nos alerta Montchane

Os grandes bancos e as sociedades mutualistas de seguros, bem como as cooperativas, têm estatutos incompatíveis com a lógica do mercado. No entanto, elas moldam-se ao sistema liberal a ponto de não poderem ser facilmente diferenciadas das empresas comuns (MONTCHANE, 2007, p. 7).

Isto certamente se aplica a um numero razoável de EES mapeados, do contrário dificilmente poderiam sobreviver no mercado capitalista. Outra passagem de Gaiger, focando na experiência nacional, elucida como se dá essa adaptação ao mercado, pois

Do ponto de vista dos fatores humanos, os fundamentos democráticos da autogestão vêm precisamente ao encontro dos requisitos de envolvimento e participação dos trabalhadores, preconizados pelos métodos de gestão modernos. Células de produção, grupos de trabalho e postos multifuncionais, a par outras técnicas de gerenciamento horizontal e responsabilização do trabalhador, típicas das normas de gestão de qualidade em voga, acomodam-se com naturalidade à estrutura participativa dos empreendimentos solidários. (2006, p. 21)

Neste sentido, pode-se agregar mais algumas informações regionais do mapeamento. Primeiramente 61% dos EES entrevistados possuem sócios que trabalham diretamente nos EES. Em números absolutos, é semelhante ao número de EES que produzem e comercializam. Cabe lembrar que muitos EES são apenas

de aquisição coletiva de equipamentos ou materias-primas. Outra informação importante, é sobre a forma de remuneração, pois a grande maioria dos EES que especificaram a forma como remuneram seus associados que atuam diretamente no EES, declararam fazer isto de forma proporcional a sua produtividade (33%). A maior parte dos EES atuam coletivamente apenas na comercialização, ou seja, a proporção é relacionada diretamente a quanto se vende em um universo significativo destes empreendimentos.

Em relação à benefícios sociais diversos (13º salário, férias remuneradas, etc), a grande maioria dos EES entrevistados não apresenta. A rigor, pode-se dizer que no máximo 24% dos EES possui algum benefício para além da remuneração. No entanto, como alguns EES podem adotar mais de um benefício, este percentual tende a ser menor. Cerca de 18% dos EES entrevistados declaram que possuem trabalhadores não sócios desempenhando atividades. Destes, 69% são de contratação permanente.

Sobre a forma de contratação dos trabalhadores não sócios, em 28 EES a contratação é assalariada, em 14 é apenas uma prestação de serviço, em dois são estagiários remunerados e em quatro apresentam outras situações.

Fica claro que a situação do trabalho é precária em grande parte dos grupos, não havendo remuneração fixa na maioria dos casos, nem outros benefícios. E de forma geral, organizam-se buscando a máxima flexibilidade de custos (ou direitos). Mas se tivessem que assegurar condições melhores, possivelmente os resultados não seriam considerados positivos pelos sócios, isto por que:

Diferentemente da empresa capitalista, que desloca trabalhadores e fecha oportunidades de trabalho, a racionalidade econômica dos empreendimentos populares está subordinada à lógica da 'reprodução da vida da unidade familiar'. Ao contrário das empresas que – na busca do lucro, da competitividade e da produtividade – dispensam mão-de-obra, os 'empreendimentos populares' não podem dispensar os filhos, filhas, cônjuges ou idosos que gravitam no seu entorno (KRAYCHETE, 2006, p. 8).

Denota-se uma dupla visão sobre os empreendimentos analisados. São formas de precarização do trabalho ou podem ser a semente de um novo modo de produção? Esta complexa resposta certamente não será encontrada neste trabalho, mas é possível avançar um pouco mais neste campo, considerando que:

[...] tais formas passam ordinariamente a funcionar como momentos do ciclo de acumulação do capital, muito embora possam dispor de margens de autonomia apreciáveis, ao ocuparem os interstícios do processo capitalista. Desde seus primórdios, o capitalismo valeu-se de formas de organização do trabalho que escapam às estritas condições de assalariamento e de extração de mais-valia (GAIGER, 2006, p. 8).

O capitalismo, especialmente em suas crises cíclicas abre margens para diversas formas de organização do trabalho distintas de seu modelo clássico, o assalariamento. Concretamente, então, não há nenhuma garantia de que as contradições que a ES apresenta com o capitalismo podem contribuir decisivamente para a superação do mesmo.

5. OS CAMINHOS PARA SUPERAÇÃO DO MERCADO E A CONTRIBUIÇÃO DA ES

Os EES das regiões analisadas apresentam relativo sucesso de penetração no mercado, sendo este uma condição básica de existência do capitalista (modo de produção e circulação de mercadorias). A experiência concreta dos EES é plenamente possível de ocorrer dentro do sistema, sendo inclusive que suas características podem moldar-se plenamente as condições exigidas pelo mercado.

A partir de então, discute-se em que sentido é possível superar o capitalismo – e suas formas de exploração, e como a ES pode contribuir para tanto e como os EES destas regiões analisadas vêm se posicionando frente estes desafios.

Haddad (2003) apresenta a discussão no campo marxista sobre “planejamento” e “mercado”, não como conceitos econômicos, mas sim políticos. Citando Marx, expõem que: “Na sociedade em que domina o modo capitalista, de produção, condicionam-se reciprocamente a *anarquia* da divisão social do trabalho e o *despotismo* da divisão manufatureira do trabalho” (MARX, citado por HADDAD, 2003, p. 29, grifo nosso). Deste modo, não é possível discutir a superação do sistema capitalista tendo apenas os conceitos econômicos do que é mercado e planejamento, e sim, o sentido político que existe a partir da propriedade privada, que organiza uma forma de produção despótica e uma circulação anárquica.

Para Marx, as cooperativas – uma das formas clássicas do que hoje chamamos de EES – no interior do regime capitalista, são uma primeira ruptura, embora reproduzam os defeitos do sistema. Mas “dentro delas suprime-se a oposição entre capital e trabalho (despotismo), ainda que não acabem com a exploração do trabalho, uma vez que os próprios trabalhadores se auto-exploram” (HADDAD, 2003 p. 35).

A cooperativa é, portanto, uma negação limitada do capitalismo e que somente sobreviverá se produzir numa escala ótima, e com a melhor tecnologia disponível. No entanto, para “salvar as massas laboriosas, o trabalho cooperativo deveria ser desenvolvido em dimensões nacionais e, conseqüentemente, incrementado por meios nacionais” (MARX, citado por HADDAD, 2003, p. 36).

Por “meios nacionais”, entenda-se o sistema de crédito, sistema tributário, sistema de inovação (P&D), sendo necessário para tanto a conquista do poder político. Assim, Marx já considerava que o grande valor positivo das cooperativas são de que estas eram criações independentes dos próprios trabalhadores, mas que sem a conquista do poder político, elas não poderiam mudar o sistema (HADDAD, 2003).

Não se pode perder de vista que a defesa de uma alternativa econômica ao capitalismo deve sustentar-se em evidências de que um novo modelo possa ser baseado em outras relações de produção, possibilidades reais de vigência histórica (condições subjetivas) e condições objetivas de viabilidade e perduração (GAIGER, 2006). Portanto, é necessário verificar em que medida os EES atendem estas condições. No entanto, mesmo com suas contradições, do ponto de vista político, sem dúvida estes empreendimentos contribuem para superar o despotismo do sistema.

Nas regiões estudadas, a maioria dos EES não participa de nenhuma forma de articulação com seus semelhantes (65%). Nacionalmente, cerca de 40% dos EES mapeados efetua algum tipo de cooperação com outros empreendimentos similares. Neste sentido, Kraychete diz que:

Atualmente, esta economia dos setores populares – seja sob a forma do trabalho individual ou familiar, seja através das diferentes modalidades de trabalho associativo – existe apenas de forma dispersa e fragmentada. Em seu conjunto, ela é marcada pela precariedade: trabalho precário, moradia precária, consumo precário [...] Sobretudo quando observamos o trabalho por conta própria nos espaços urbanos (2006, p. 9).

Quando considera-se a participação em movimentos sociais de maneira geral, os percentuais, tanto regional como nacionalmente, se elevam. No primeiro caso, cerca de 48% declara participar de algum movimento social na região, enquanto no país, cerca de 58% respondem afirmativamente esta questão.

Esta dimensão de engajamento social é importante porque sem articulação e cooperação econômica, será impossível superar a anarquia do mercado. Porém, no atual estágio de desenvolvimento destes EES, tanto na dimensão regional como nacional estes ainda têm que simplesmente sobreviver no mercado, e mesmo para isto, nas condições que a economia permite, “uma mudança de qualidade da

economia dos setores populares depende de aportes econômicos e sociais que não são reproduzíveis atualmente no seu interior e que limitam o seu desenvolvimento” (KRAYCHETE, 2006, p. 9).

A luta por uma transformação qualitativa destes EES, portanto, inscreve-se no embate mais amplo pela transformação do trabalho, passando de uma carência para um produtor e produto de cidadania. Ou seja, a ES deve “colocar-se como uma forma de resistência, ao lado de outras, como por exemplo: a agricultura familiar, buscando a desmercantilização da força de trabalho” (KRAYCHETE, 2006, p. 10). Neste sentido amplia-se a necessidade de inserção nas pautas dos movimentos sociais, bem como na articulação de redes e espaços próprios de cooperação política, econômica, científicas e de formação.

O principal adversário dos EES é justamente o mercado, que, por sua vez, não é uma força suprema e inevitável da economia, mas ao contrário, uma forma de realização econômica que se desenvolveu por decisão política. A medida que a burguesia foi criando condições de assumir o poder político, foi criando condições – isto é, regulando o mercado, para que o mesmo servisse a seus interesses. Nada mais justo e necessário, portanto, dentro do sistema capitalista, do que lutar por uma regulação favorável aos EES no mercado, ao menos para permitir um pouco mais de acúmulo de forças dos mesmos. E isto só é possível conseguir, aliando-se a todos os setores que são excluídos deste mercado e que igualmente buscam formas de se organizar, tanto política quanto economicamente, para sobreviver.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dentre as contradições do capitalismo é perfeitamente possível a existência de formas de reprodução das condições materiais de vida sob uma lógica não orientada ao lucro, o que permitiria a existência da proposta da Economia Solidária, sem que esta, necessariamente venha a ser a semente de um novo modo de produção.

Isto devido ao fato de que o capitalismo, enquanto sistema dominante, não é apenas uma forma de organizar a produção e a divisão dos resultados, mas o fato de fazer isto por meio do mercado; esse controlado pelos agentes econômicos mais fortalecidos, que tem condições de impor suas estratégias, visando seus objetivos, que são a transformação da mais-valia em lucro capitalista.

A proposta da Economia Solidária, no entanto, pode contribuir na superação do sistema – e nesse sentido ser entendido como uma **semente**, à medida que ela conseguir estabelecer eficientemente a produção de uma forma não despótica e fazê-la superar necessidades sociais de uma forma não anárquica, ou seja, cooperando autogestionariamente não apenas na produção para o mercado, mas cooperando entre EES, modificando a forma de distribuir os resultados econômicos de sua produção.

No atual cenário, entretanto, os EES devem conseguir fortalecer sua presença neste próprio mercado, como condição básica para sua existência, avançando na construção de objetivos que condizem com os idéias e desafios postos a Economia Solidária.

Neste propósito, deverão contar com o apoio do Poder Público, o qual precisa ser democratizado, especialmente no sentido de ser decisivamente influenciado por todos os setores não contemplados no mercado.

Nas regiões analisadas, de forma geral, a caminhada da Economia Solidária, mediante seus EES ainda está em seus primeiros passos, no sentido organizativo e mesmo de relevância econômica. No entanto, o relativo sucesso que os EES mapeados têm obtido no mercado, permite ver que uma das condições básicas para o desenvolvimento desta proposta, a sobrevivência destes, está sendo obtida. O desafio é fazê-la sem torna-se apenas mais um elemento anárquico deste mercado.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BRUM, A. L. Economia Solidária: elementos para compreensão. *Revista Desenvolvimento em Questão*, Ijuí, RS: Ed. Unijuí, n.1, p. 217-228, jan./mar.2003.
- CARVALHO, N. V. *Autogestão, o nascimento das ONGs*. São Paulo: Brasiliense, 1996. 193 p.
- CATTANI, A. D. *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz, 2003. 306 p.
- CATTANI, A. D. *Crítica da Economia Solidária*. Cultura Vozes, Petrópolis, v. 96, n. 6, p. 10-21, 2002.
- DIOCESE DE SANTA MARIA. Projeto Esperança/Cooesperança: uma experiência que deu certo. On: TÉVOÉDJRÉ, Albert. *A pobreza, riqueza dos povos: a transformação pela soliedariedade*. 3.ed. Petrópolis: Vozes, 2002. Parte integrante do livro, 27 p.
- FRANÇA FILHO, G. C. (Org.) ; LAVILLE, Jean Louis (Org.) ; MEDEIROS, Alzira (Org.); MAGNEN, Jean Philippe (Org.) *Ação Pública e Economia Solidária: Uma Perspectiva Internacional*. 1. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006a. v. 01. 326 p.
- FRANÇA FILHO, G. C. Esclarecendo Terminologias: As Noções de Terceiro Setor, Economia Social, Economia Solidária e Economia Popular em perspectiva. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, Salvador-BA, v. 3, n. 5, p. 51-59, 2002.
- FRANÇA FILHO, G. C. Novos arranjos organizacionais possíveis? - O fenômeno da Economia Solidária em questão (precisões e complementos). *Organizações e Sociedade*, Salvador, v. 08, n. 20, p. 125-137, 2001.
- FRANÇA FILHO, G. C. Políticas públicas de economia solidária no Brasil: características, desafios e vocação. In: Genauto Carvalho de França Filho; Jean-Louis Laville; Alzira Medeiros; Jean-Philippe Magnen. (Org.). *Ação Pública e Economia Solidária: Uma Perspectiva Internacional*. 1 ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006b, v. 1, p. 259-267.
- FRANTZ, W. *Reflexões e apontamentos sobre cooperativismo*. Ijuí: Ed. Unijuí. 2005. (Coleção Cadernos Unijuí, Série Cooperativismo, 08).
- GAIGER, L. I. *A Economia Solidária diante do modo de produção capitalista*. Disponível em: <http://www.ecosol.org.br/bib2.htm>. Acessado em: 21 de junho de 2006.
- GAIGER, L. I. G. (Org.) *Sentidos e experiências da Economia Solidária no Brasil*. 1. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004. v. 1000. 417 p.
- GAIGER, L. I. G. . Empreendimentos econômicos solidários. In: Antônio David Cattani. (Org.) *A outra economia*. 1ª ed. Porto Alegre: Veraz, 2003, v. , p. 135-143.
- GOERCK, C. *Emergência do cooperativismo, reestruturação do capital e Economia Solidária e o papel do serviço social em empreendimentos econômicos solidários*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2006. (Coleção Cadernos Unijuí, Série Economia Solidária, 05).
- HADDAD, F. et al. *Sindicatos, cooperativas e socialismo*. São Paulo, SP: Ed. Perseu Abramo, 2003.
- KEIL, I. M; MONTEIRO, S.T. Os pioneiros de Rochdale e as distorções do cooperativismo na América Latina. São Leopoldo, 1982, disponível em <http://www.cootrade.com.br/pioneirosrochdale.pdf>, acessado em 29/12/2007.
- KRAYCHETE, G. *A produção de mercadorias por não-mercadorias*. Disponível em: <http://www.capina.org.br/publicacoes/ProdMercNaoMerc.pdf> Acessado em 21/06/2006.
- LECHAT, N. M. P. A Economia Solidária no Brasil: Formação de um Novo Protagonista Sociopolítico, o Trabalhador Associado.. In: BALSÁ, Casimiro; BONETI, W. Lindomar; SOULET, Marc-Henry. (Org.) *Conceitos e Dimensões da Pobreza e da Exclusão Social*. 1 ed. Ijuí: Editora UNIJUÍ, 2006, v. 1, p. 143-162.

- LECHAT, N. M. P. Economia moral um conceito bom para pensar a Economia Solidária? *Ciências Sociais Unisinos*, Unisinos - São Leopoldo, v. 37, n. Jul - Dez, p. 59-102, 2001.
- LECHAT, N. M. P. Economia moral. In: CATTANI, Antonio, D.. (Org.). *A outra economia*. 1 ed. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003, v. 1, p. 96-100.
- LECHAT, N. M. P. ; RITTER, C. ; LEMES F. R. M. ; SCHIRMER, T. . Gestão de Empreendimentos Econômicos Solidários na Região Noroeste do Rio Grande do Sul. *Civitas* (Porto Alegre), v. 7, p. 175-194, 2007.
- LECHAT, N. M. P. *Trajetórias intelectuais e o campo da Economia Solidária no Brasil*. Campinas, SP: Unicamp; Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, 2004. (Tese de Doutorado em Ciências Sociais).
- LEMES, F. R. M. *A Economia Solidária no mercado capitalista: uma análise dos empreendimentos econômicos solidários das Regiões Noroeste Colonial, Fronteira Noroeste, Alto Jacuí e Missões*. Ijuí. Departamento de Economia e Contabilidade, Unijuí, 2006. (Monografia de Conclusão de curso de Economia).
- LISBOA, A. M. A socioEconomia Solidária diante da grande transformação. *Ciências Sociais Unisinos*, São Leopoldo, v. 37, n. 159, p. 27-57, 2001.
- LISBOA, A. M. Economia Solidária e autogestão: imprecisão e limites. *Revista de Administração de Empresas (FGV)*, São Paulo, v. 45, n. 3, p. 109-115, 2005a.
- LISBOA, A. M. Significado e Perspectivas da Economia Solidária. In: Fiorelo Picolli. (Org.). *II Encontro Mato-Grossense de Educação e Socio-Economia Solidária*. Cáceres: UNEMAT, 2005b, v. , p. 14-30.
- MARTINS, J. M. *A Chegada do Estranho*. 1. ed. São Paulo, SP: Editora Hucitec, 1993.
- MONTCHANE, J. L. *Economia social e Economia Solidária: álbi ou alternativa ao neoliberalismo?* Disponível em: <<http://www.ecosol.org.br/bib4.htm>>. Acesso em: 18 mai., 2007.
- SCHNEIDER, José Odelso. *Democracia, participação e autonomia cooperativa*. São Leopoldo: UNISINOS, 1991.
- SENAES. Secretaria Nacional de Economia Solidária. *Atlas da Economia Solidária no Brasil*. 1. ed. Brasília: MTE/SENAES, 2006.
- SENAES. Secretaria Nacional de Economia Solidária. CONFERÊNCIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA, 1. 2006, Brasília. *Anais Conferência Nacional de Economia Solidária*. Brasília, 26 a 29 Jun.2006.
- SENAES. Secretaria Nacional de Economia Solidária. *SIES: Manual de Entrevista*. 1. ed. Brasília: MTE/SENAES, 2004.
- SINGER, P. I. *Uma Utopia Militante*. Repensando o socialismo. Petrópolis: Vozes, 1998a. 182 p.
- SINGER, P. I. *Globalização e Desemprego: diagnósticos e alternativas*. São Paulo: Contexto, 1998b.
- SINGER, P. I; MACHADO, J. *Economia Socialista*. São Paulo: Perseu Abramo, 2000. 81 p.
- SINGER, P. I. *Introdução à Economia Solidária*. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.
- SINGER, P. I. *Desenvolvimento capitalista e desenvolvimento solidário*. *Revista Estudos Avançados*, nº 18 (51): 7-22, 2004. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/ea/v18n51/a01v1851.pdf>. Acessado em 04 de dezembro de 2007.
- SINGER, P; SOUZA, A. R. (Org.) *A Economia Solidária no Brasil: autogestão como resposta ao desemprego*. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2003.

TAUILE, J. *Do Socialismo de Mercado à Economia Solidária*. Disponível em: <http://www.ecosol.org.br/bib2.htm>. Acessado em 21 de junho de 2006.

VITCEL, M.; MUENCHEN, J.W.; LEMES, F. Empreendimentos de Economia Solidária: alternativas de trabalho e renda. *Revista de Estudos de Administração*, Ijuí, RS: Ed.Unijuí, p.67-72, jul./dez. 2005.

Lições do debate entre os defensores da estatização sob controle operário e da autogestão

Henrique T. Novaes

Doutorando em Política Científica e Tecnológica – Unicamp. Instituto Brasileiro de Estudos Contemporâneos (IBEC). Autor do Livro: *O Fetiche da Tecnologia – a experiência das fábricas recuperadas*. São Paulo: Expressão Popular, 2007. Brasil. E-mail: hetanov@yahoo.com.br

RESUMO

Quando uma fábrica é abandonada, fechada ou está subutilizada, o que se deve fazer: Estatizar? Estatizar sob controle operário? *Entregá-la* aos trabalhadores para que eles organizem uma cooperativa? O artigo pretende levantar os argumentos dos



defensores de cada alternativa. Alguns setores do movimento de fábricas recuperadas latino-americano propõem a estatização, enquanto que outros “preferem” a autogestão. Entre os primeiros, alguns defendem a estatização sob controle operário de todas as fábricas enquanto que outros a limitação da estatização aos setores estratégicos da economia. Entre os segundos - os defensores da autogestão - há os que propugnam o controle das empresas pelos trabalhadores competindo no “mercado”. E outros que postulam *ataques duplos* (MÉSZÁROS, 2002), isto é, a necessidade de combinar mudanças na divisão do trabalho no âmbito as fábricas com o planejamento socialista da produção.

Palavras-chave: Estatização, Autogestão, Propriedade e controle dos meios de produção

1. Introdução

Este artigo tem por objetivo apresentar a polêmica travada entre teóricos marxistas e diferentes grupos do movimento de Fábricas Recuperadas (FRs) na América Latina sobre o que fazer quando uma fábrica fecha: ela deve ser estatizada sob controle operário ou deve ser *entregue* aos trabalhadores na forma de autogestão?¹

Durante nossa pesquisa de mestrado (Novaes, 2005), verificamos que parte do movimento operário da Argentina, Venezuela e Brasil reivindicava a estatização das fábricas falidas ou abandonadas por seus empresários, enquanto que outros grupos, nos mesmos países acenavam com a proposta de *autogestão*. Diante deste

¹ O autor agradece os comentários e sugestões dos pareceristas e dos professores Renato Dagnino, Felipe Silva e Paulo Alves de Lima Filho.

dilema, surgiu o interesse de apontar algumas características do Estado capitalista, apresentar os argumentos defendidos pelos partidários da estatização e os argumentos de alguns partidários da *autogestão*. Neste sentido, o artigo ganhou a forma de uma breve revisão bibliográfica sobre o tema.

Antes de prosseguir, duas ressalvas são necessárias. Sobre a palavra *autogestão*, Guimarães et al. (2004) já observaram que a mesma pode ser e vem sendo empregada com diversos significados. A nosso ver, isso reflete os projetos de sociedade de diferentes correntes teóricas e dos movimentos de fábricas recuperadas, etc que vão desde aqueles que acreditam que os trabalhadores devem ser os donos dos meios de produção e devem competir no “mercado” até a proposta mais radical que advoga a *autogestão* enquanto autogoverno pelos produtores associados numa sociedade não regida pelo “mercado”. É justamente por essa polissemia que estranhemos com itálico todas as vezes que utilizamos a palavra *autogestão*.

Ainda nesta introdução cabe lembrar que, com exceção da Venezuela de Chávez, nenhum dos governos dos últimos 10 anos na Argentina, no Brasil e Uruguai estatizou as fábricas que fecharam. Apesar de alguns grupos insistirem com a proposta de estatização com controle operário, estes governos não aceitaram esta proposta².

O artigo foi estruturado da seguinte forma. Na primeira seção desenvolvemos os argumentos dos defensores da estatização das fábricas dos defensores da estatização dos setores estratégicos. Na segunda seção, mostramos o ponto de vista dos autores que defendem a *autogestão*. Encerramos o artigo com algumas considerações finais.

2. Argumentos dos defensores da Estatização

Para apontar os principais argumentos dos defensores da estatização, nos reportamos a palestra de Júlio Turra, um representante da Central Única dos Trabalhadores (CUT - Brasil) que combate às idéias que propugnam a *autogestão*.

Durante sua palestra no Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH) - Unicamp – em dezembro de 2005 - que tinha como objetivo relatar as recentes conquistas dos trabalhadores latino-americanos no que se refere à recuperação de empresas, Turra afirmou, em certo momento, que Hugo Chávez estava estatizando várias fábricas (e ele concordava com o fato). Mas que, no entanto, Chávez pretendia estatizar uma fábrica de extrato de tomate. Aqui parece ser o ponto fulcral do argumento de Turra quando ele se pergunta: mas o que há de estratégico ao estatizar uma fábrica de extrato de tomate?

Depreende-se desta pergunta que os defensores da estatização alegam que as fábricas estratégicas devem estar nas mãos do Estado.

A certa altura da palestra, Turra observou que partilhava da visão de Engels que afirma mais ou menos assim: “Estado é sinônimo de polícia. Tudo o mais decorre da *pressão* popular”. Traduzindo, as outras faces do Estado que não a polícia são o resultado das lutas, principalmente dos trabalhadores, para construir bens públicos.

Trata-se de uma meia verdade. Se olharmos para o Estado do Bem-Estar Social (1945-1973) na Europa, o mesmo não decorreu apenas da pressão da classe trabalhadora para desmercantilizar parcialmente a sociedade e controlar socialmente o capital. Ao mesmo tempo que houve interesses dos trabalhadores em frear o avanço da irracionalidade do capital, houve também, por parte dos capitalistas, o interesse em *chamar* o Estado para regular e estabilizar a economia. Para isso, o mesmo deveria se tornar produtor naqueles setores onde o tempo de amortização do capital era muito longo.

² Para saber sobre as fábricas recuperadas no Brasil, ver Faria (2005), Novaes (2005) e Novaes (2007a).

Neste sentido, a defesa de Turra da estatização parece subestimar o controle e a funcionalidade das estatais bem como do Estado do Bem-Estar Social (EBES) para a reprodução do capital.

Façamos uma breve leitura do que foi o EBES. Diante da sobra da Revolução Russa (1917), da crise de 1929 e das lutas sociais na Europa, surgiu o EBES. Przeworski (1989) acredita que o EBES surgiu num momento histórico de predominância das idéias de Keynes. Lembremos que Keynes advogava a necessidade de intervenção pública como forma de evitar o colapso total do sistema capitalista engendrado pela busca da “eficiência” individual das empresas versus o desgoverno da produção como um todo.

Foi neste momento que, de vítima passiva dos ciclos econômicos, o Estado tornou-se quase da noite para o dia uma instituição por meio da qual a sociedade podia regular as crises a fim de manter o pleno emprego (PRZEWORSKI, 1989). Ao mesmo tempo, usava-se do déficit para financiar as obras públicas produtivas durante as depressões, através das políticas anti-cíclicas. Deve-se lembrar também que foram criadas políticas que permitissem o acesso de uma parcela dos trabalhadores aos bens de consumo. É nesse momento que esta parcela de trabalhadores passa a fazer parte dos cálculos da “demanda efetiva”.

Przeworski nos alerta que o envolvimento do Estado na produção e venda de produtos finais é raríssimo. Na Europa, o Estado tornou-se administrador do crédito, era produtor de carvão, ferro e aço, produção e distribuição de energia, transportes e comunicação (PRZEWORSKI, 1989). Para este autor, o Estado dedicou-se às atividades que não eram lucrativas, mas que eram necessárias para a economia como um todo. Ou melhor, o Estado não concorreu com o capital privado, ele fornecia os insumos necessários para o fortalecimento rentável da economia como um todo (PRZEWORSKI, 1989, p.56). Era esta a divisão entre Estado e mercado. Além disso, aplicando medidas pautadas pela teoria do bem estar, atenuava os efeitos concentradores de renda advindos do *mal* funcionamento do *mercado*.

Przeworski afirma que para a Social-Democracia, o Estado pode transformar os capitalistas em funcionários privados do povo sem alterar a situação legal da propriedade privada³. Eles não visam à transformação do sistema econômico, mas unicamente à correção dos efeitos de seu funcionamento (PRZEWORSKI, 1989, p.58)⁴.

A visão de Turra sobre a estatização não é unânime. Há um dissenso, ou melhor, diferentes correntes dentro dos defensores da estatização. Uma delas pode ser observada na leitura do artigo de dois militantes venezuelanos: Yone Moreno e Willian Sanabria (2006). Para estes, tudo deve estar nas mãos do Estado, não apenas as empresas estratégicas, tal como nos dá a entender a argumentação de Júlio Turra.

Quando propõem “os dez eixos para transformar a co-gestão revolucionária em estatização sob gestão dos trabalhadores”, afirmam que

Los trabajadores de las empresas en cogestión y ocupadas deben proponer a la UNT [Unión Nacional de los Trabajadores], a todo el movimiento obrero, al movimiento bolivariano y la propio Presidente Chávez la estatización bajo control de los trabajadores de la banca, la industria básica, los monopolios y los latifundios como único modo de crear el marco adecuado para que el nuevo modelo de relaciones de

³ Para Keynes, não é a propriedade privada dos meios de produção que convém ao Estado assumir. Se o Estado for capaz de determinar o montante agregado dos recursos destinados a aumentar esses meios e a taxa básica de remuneração aos seus detentores, terá realizado o que lhe compete (PRZEWORSKI, 1989, p.240).

⁴ Rosa Luxemburg (1974 [1915]), em “A crise da social-democracia”, nos mostrou o reformismo da social-democracia ao abdicar a necessidade da transição socialista e apregoar o gradualismo.

producción rumbo al socialismo que el Presidente [Chávez] propuso pueda desarrollarse (MORENO, SANABRIA, 2006).

Ao discutir as “encampanções realizadas pelo governo” brasileiro no século XX, Octávio Ianni (1989) nos dá algumas pistas sobre as propostas do trabalhadores a favor da estatização. Para ele, “na base dos movimentos destinados a forçar o Estado a encampar empresas privadas nacionais ou estrangeiras estão alguns fenômenos que devemos ressaltar: os operários e funcionários interessam-se e lutam por tornarem-se assalariados de empresas públicas devido ao maior nível de salários, às relações de trabalho menos rígidas, ao menor risco de dispensa e outras garantias. Como as atividades econômicas do governo não são motivadas exclusivamente pelo lucro, as gerências de empresas estatais podem responder mais prontamente às reivindicações dos assalariados, o que aumenta a participação do trabalhador no produto. Acresce que a cúpula sindical é sensível a pressões políticas, particularmente dos partidos e políticos de esquerda, que forçam a estatização, por acreditarem – como os economistas liberais – que o dirigismo enfraquece a iniciativa privada. (IANNI, 1989, p.195).

Em linha gerais, poderíamos iniciar dizendo que o Estado não é um órgão apenas de mediação nas relações de classe. Ele é elemento de preservação do domínio de uma sobre outra classe (IANNI, 1989, p.240). Para Ianni (1989), a função primordial do Estado é a garantia das condições de produção e expropriação. Porém, com os processos de estatização ocorridos no século XX, o Estado também se inseriu nas condições de produção (IANNI, 1989, p.258), o que se convencionou chamar Estado-Empresário.

O Estado também é uma “poderosa agência de indução de investimentos, alocação de recursos, dinamização das forças produtivas, organização das relações sociais de produção, transferência de renda, planejamento indicativo e impositivo, lugar de violência organizada e concentrada na sociedade” (IANNI, 1989, p.258).

Para completar esta parte inicial do artigo sobre o papel do Estado na sociedade e sua relação com as classes sociais, deve-se fazer as seguintes perguntas: o Estado serve a todos que dele se apropriam? Ele é flexível ou inflexível? Seria o Estado totalmente autônomo, agindo previsivelmente em defesa dos interesses dos capitalistas, a ponto de não servir a quem dele se apropria? Ou seria ele *instrumental*, podendo então ser usado tanto por capitalistas quanto por trabalhadores. Em que medida os conflitos interferem ou não na configuração do Estado?

Para Przeworski, o Estado não responde invariavelmente aos requisitos da produção capitalista, o que nos leva a crer que a atividade das instituições e as próprias instituições são um resultado contínuo dos conflitos sociais. Sendo assim, deve-se analisar o Estado sob circunstâncias históricas concretas e observar como e por quê grupos específicos, classes ou frações de classes entram em conflito acerca de questões específicas. O resultado destes conflitos é uma determinada organização e um conjunto de políticas do Estado.

Ianni acredita que a luta de classes é capaz de imprimir suas marcas no Estado. Senão vejamos:

A análise do Estado é uma forma de conhecer a sociedade. Se é verdade que a sociedade funda o Estado, também é inegável que o Estado é constitutivo daquela. As forças sociais que predominam na sociedade, em dada época, podem não só influenciar a organização do Estado como incutir-lhe tendências que influenciam o jogo das forças sociais e o conjunto da sociedade. É claro que o Estado não pode ser organizado senão em conformidade com as tendências da sociedade, mas pode ser levado a privilegiar uma ou outra direção, conforme os desígnios dos que detêm o poder (IANNI, 1989).

Mesmo verificando as possibilidades de conformação do Estado, nos parece que há um limite na “flexibilidade” do mesmo, pois há uma função invariável do Estado, que é encarregar-se da manutenção das relações sociais de produção capitalistas, independentemente de quem estiver no poder.

Os ensinamentos históricos das campanhas de estatização no governo de Getúlio Vargas (1930-1945 e 1951-1954), são eloquentes a este respeito. Na visão de Ianni, as mesmas contribuíram para a *reificação do Estado*:

A amplitude, duração e o significado dessas campanhas produziram a *reificação* do Estado na consciência do proletariado. No apelo contínuo ao poder público, como maneira de realizar reivindicações de classe, essa categoria tem sido levada a fetichizar o aparelho estatal, como se ele fosse o órgão que pode atender os seus objetivos de classe (IANNI, 1989, p.155).

De acordo com este autor, como a classe operária não se esclarece sobre as mediações que povoam as suas relações com as outras classes e com o próprio Estado, nem sempre a sua atividade política está apoiada na compreensão do poder público como mediação. De produto e mediação de classes, o Estado é elevado a categoria de poder superior, neutro, destinado a harmonizar interesses contraditórios, passíveis de integração harmônica. (IANNI, 1989, p.155-6). Com o getulismo, e suas variantes, o Estado ganhou a feição de poder neutro e moderador, transferindo para outro plano as determinações da atividade política. Transformando-se de objeto em sujeito dessa atividade. Com isso, “a visão da história do proletariado se torna vizinha da burguesa” (IANNI, 1989, p.156).

A leitura do texto de Moreno e Sanabria (2006) nos leva a crer que eles não propõem uma estatização *clássica* tal como nos dá a entender as encampações brasileiras. A *novidade* da proposta está em combinar propriedade estatal com gestão compartilhada entre os burocratas e os trabalhadores das empresas estatizadas, a chamada co-gestão⁵.

Dentre os motivos alegados para que a propriedade seja estatal, os autores afirmam que, se a empresa torna-se propriedade privada dos trabalhadores, os mesmos tornam-se “pequeno-burgueses”. Pode haver também a formação de uma mentalidade capitalista no seio da classe trabalhadora.

Além disso, se uma empresa de trabalhadores obtiver renda em função da sua competição com outras empresas no mercado, a pressão para que um setor dos trabalhadores possa se desviar do conteúdo revolucionário e socialista do projeto inicial e assumir práticas capitalistas é enorme. Para eles, essa é a tendência sempre que se tenta desenvolver cooperativas no marco do capitalismo (MORENO, SANABRIA, 2006).

A maioria das cooperativas se arruína e as que conseguem sobreviver reproduzem no seu interior todas as práticas do sistema. Se substitui um capitalista por dezenas ou centenas de pequenos capitalistas, segundo o tamanho da cooperativa. Quando a empresa precisar contratar mais trabalhadores, os cooperativistas negarão a incorporação destes na mesma. Sendo assim, a concorrência com outras empresas capitalistas gera castas entre os trabalhadores, a auto-exploração e exploração dos trabalhadores contratados. Além disso, pode ficar a impressão de que os trabalhadores são “bons gestores” (MORENO, SANABRIA, 2006).

Para eles, há

[...] un perverso cordón umbilical que vincula la conciencia y ólos objetivos inmediatos de los trabajadores a la competencia en el mercado capitalista y la lucha por

⁵ Há alguns casos de empresas que já eram propriedade estatal, sendo a novidade a gestão compartilhada.

conseguir beneficios. Si no logramos cortar este cordón, antes o después comenzará a desarrollarse entre sectores de los trabajadores una mentalidad capitalista. Al principio, un grupo más o menos grande empezará a dejar de verse a sí mismo como trabajadores y a sentirse accionista de la empresa. Sus ingresos, derechos y mejoras socioeconómicas provienen directamente del beneficio que obtenga ésta compitiendo en el mercado (MORENO, SANABRIA, 2006).

O argumento central de Moreno e Sanabria é o de que não se pode vincular os investimentos, melhoras salariais e condições de trabalho aos rendimentos da empresa (MORENO, SANABRIA, 2006). Se isto ocorrer, haverá degeneração, daí a necessidade da estatização.

Aqui cabe uma ponderação. Não é sem razão que estes autores defendem a estatização, pois de fato o que vem ocorrendo com as fábricas recuperadas e com as cooperativas populares da Economia Solidária é um processo de degeneração. No entanto, ainda assim não defendemos a estatização.

Acreditamos que a degeneração ocorre por dois motivos. Do ponto de vista dos trabalhadores, estamos diante de um contexto defensivo, caracterizado pela perda generalizada de direitos trabalhistas e a degradação do padrão de vida dos trabalhadores, alcançado no período 1945-1973. Para nós, estas cooperativas não se inserem num contexto revolucionário que permite o florescimento do cooperativismo. Ela se inserem num contexto de regressão histórica.

O modelo japonês (ou chinês?), caracterizado pela superexploração da força de trabalho tanto nas grandes corporações mas principalmente nas empresas terceirizadas, só permite às cooperativas recorrer a auto-exploração (jornadas de trabalho extenuantes, "salários" abaixo da média do mercado, etc) para sobreviver. Se isso é verdade, não morrer de fome já é em si mesmo uma revolução num contexto caracterizado pelo avanço da barbárie social.

Em outro artigo (Novaes e Dagnino, 2007), afirmamos que há uma "tripla exploração das fábricas recuperadas": os trabalhadores se auto-exploram, exploram trabalhadores contratados (não cooperados) e são explorados pelas grandes corporações⁶.

Do ponto de vista da Economia Solidária, parece que tanto os movimentos sociais a ela vinculados como uma parte dos pesquisadores está perdida, sem um norte "para além do capital". Para reverter a essência do capitalismo - produção de mercadorias e supremacia dos quadros (VIEITEZ e DAL RI, 2001), deveríamos articular a luta das vertentes mais progressistas da Economia Solidária com o movimento de luta mais geral dos trabalhadores, além da necessidade de uma visão e um programa de modificação da sociedade, e não apenas de unidades produtivas.

Mas voltemos à análise do artigo de Moreno e Sanabria (2006). Eles se mostram contra o mercado, fato raríssimo em tempos rejuvenescimento das teorias "socialistas de mercado". No entanto, apesar de advogarem a participação popular nas decisões do "plano democrático", parece que a instância advogada para controlar a economia é o Estado. A nosso ver, os autores não vislumbram a criação de mecanismos de controle da economia em outra instância que não o Estado.

Sobre o significado de co-gestão para os mesmos, parece haver uma ênfase na necessidade de assembléias democráticas e prestação de contas por parte dos trabalhadores e burocratas e uma completa inobservância para outros problemas tais como necessidade de adequação sócio-técnica (Dagnino, Brandão e Novaes, 2007).

⁶ Em outro artigo iremos definir alguns cenários para o cooperativismo e associativismo: a) degeneração ou perda das características autogestionárias (anos 1980 até hoje), b) sobrevivência das cooperativas (cenário um pouco mais favorável para os trabalhadores), c) desenvolvimento e florescimento da autogestão (ocorreria numa possível e necessária transição socialista).

3. Argumentos dos defensores da autogestão

Se os social-democratas acreditam que se pode criar uma sociedade mais justa atuando apenas na *distribuição* da riqueza (PRZEWORSKI, 1989), para os defensores da autogestão o problema é muito mais profundo. Para estes, deve-se questionar não apenas como se distribui o excedente, mas também como se produz o excedente. Em última instância, questionam o sentido social do trabalho (ANTUNES, 1999) no capitalismo e a alienação do trabalhador. Para István Mészáros, por exemplo, não se trata apenas de uma questão de propriedade, mas a necessidade de controle das unidades produtivas como um todo pelos “produtores associados”.

Além disso, alguns dos defensores do controle das fábricas pelos trabalhadores geralmente afirmam que as empresas não necessariamente adquire uma característica “pública” ao se tornar propriedade do Estado. Ela provavelmente passará a ser funcional ao funcionamento do modo de produção capitalista, mas por outros meios. Caso se estatize, os trabalhadores se tornam meros coadjuvantes, ou peças da engrenagem capitalista. Um argumento por essa via levado ao extremo afirmaria que, no capitalismo, não existem empresas “públicas”. Na verdade, as empresas públicas são empresas necessárias para o bom funcionamento do sistema capitalista e são funcionais à acumulação de capital, conforme vimos na seção anterior.

Se levarmos em conta a história do século XX, verificaremos que as empresas públicas da indústria básica não “concorreram” com as empresas privadas, tal como apregoam os neoliberais, mas foram fundamentais para a manutenção e reprodução do capital. É curioso observar que estas empresas que outrora “ajudaram” a reprodução ampliada do capital passaram a ser taxadas, a partir de 1973, de “ineficientes”, “corruptas”, tudo isso como pretexto para atender aos anseios de uma nova onda de acumulação de capital que veio a ser atendida através de processos obscuros de privatização. Sendo assim, acreditamos que as privatizações vieram a sanar parcialmente a crise de acumulação originada nos anos 1970.

Nas palavras de Przeworski (1989), o Estado não concorreu com o capital privado, mas forneceu os insumos necessários para o fortalecimento rentável da economia como um todo. Para Borón (2000), a estatização “foi uma deformação funcional para a acumulação capitalista, mas não para os interesses populares” (BORÓN, 2000, p. 193).

Lênin, por exemplo, não admitia a possibilidade de ver na palavra público um sinônimo de popular. Para ele, o Estado não era do povo, e sim um “gabinete da burguesia”⁷. Ainda que esta visão não se empenhe em observar o surgimento de algumas funções do Estado como decorrentes da pressão popular ou da classe trabalhadora, ela nos serve por enquanto para polemizar com os defensores da estatização que ignoram a funcionalidade das empresas públicas para a reprodução do capital.

Dentre os representantes de uma proposta mista, poderíamos nos deter na obra de Atilio Borón. Depois de esclarecer que o marxismo dedicou-se às teorias do

⁷ Isso pode ser visto na seguinte passagem: “Nós assumimos a velha máquina do Estado, e foi esse nosso infortúnio. Com muita frequência essa máquina funciona contra nós. Em 1917, depois de tomarmos o poder, os funcionários públicos nos abandonaram. Isso nos atemorizou, e nós pedimos: “Por favor, voltem”. Eles todos voltaram, mas esse foi o nosso infortúnio. Temos agora um vasto exército de funcionários, mas faltam-nos forças suficientemente educadas para exercer um controle real sobre eles. Na prática, ocorre com frequência que, na cúpula, onde exercemos o poder político, a máquina, bem ou mal, funciona. Mas, lá embaixo, os funcionários governamentais têm controle arbitrário e com frequência o exercem de maneira a contrariar nossas medidas. Na cúpula, temos não sei quantos, mas de qualquer modo creio que não são mais que alguns milhares; e por fora, várias dezenas de velhos funcionários que recebemos do czar e da sociedade burguesa, e que, em parte deliberadamente e em parte inconscientemente, trabalham contra nós” (Lenin, 1976, v.33, p.428-9).

curto-prazo, acreditando que haveria uma espécie de *enterro fulminante* do capitalismo, Borón sustenta que deveremos adotar uma agenda de longo prazo, além de termos idéias claras para certos problemas ensejados pelos processos de liberalização, de desregulação, de privatização, de aberturas comerciais e em relação às globalização econômica. Ele se pergunta: o que podemos fazer diante disso? (BORÓN, 2000).

A partir dos valores dos socialismo, podemos dar respostas alternativas a estas questões. Nos anos 1960, - prossegue Borón, a maioria dos que estavam na luta pelo socialismo teriam dito, por exemplo, "vamos nacionalizar as indústrias básicas", "vamos estatizar". Esta foi a resposta de Salvador Allende no Chile e também a resposta de toda esquerda latino-americana. Mas, provavelmente hoje, a estatização de grandes setores industriais não seria uma boa saída. Escrevendo no ano de 1994, Borón chega até mesmo a sinalizar um cenário que não se efetivou no Brasil, se levarmos em consideração o completo "tratoração" de privatizações da fernandécada. Para ele,

Na América Latina, dificilmente exista força política suficiente para fazer retroceder as políticas de privatizações. A Argentina e o México são dois bons exemplos dessa dificuldade. Provavelmente no Brasil, se possa conter o avanço indiscriminado das privatizações. Aqui [no Brasil], por enquanto, as condições são outras. De qualquer forma, um projeto socialista deve ter propostas alternativas à simples reestatização. Por que não pensar em fórmulas do tipo cooperativo? (BORÓN, 2000, p. 192).

E prossegue afirmando que na Nicarágua o governo sandinista ensaiou a transferência das empresas aos trabalhadores. Essa fórmula deu bons resultados numa época, embora, para ele, hoje devam ser vistas com mais cautela. No fim das contas, Borón não defende nem a volta ao estatismo do século XX nem as fórmulas do tipo cooperativo. Segundo este pesquisador:

Provavelmente devemos pensar num conjunto de fórmulas mistas: em alguns casos pode se implementar a transferência aos trabalhadores, em outros, uma transferência junto com mecanismos cooperativos entre os usuários, em outros novas formas de partilha entre o capital estatal, os trabalhadores, e as cooperativas de consumidores (BORÓN, 2000, p. 192).

Na opinião dele, a volta indiscriminada às estatizações não parece ser uma boa saída à crise gerada pelas políticas neoliberais. Não podemos enfrentar a desregulação com um processo simetricamente inverso de regulação (BORÓN, 2000, p.192).

Evidentemente, observa Borón, havia muitos problemas na forma de "regulação centralizada desde a cúpula que existia na América Latina". Para este pesquisador, um projeto socialista deveria implementar mecanismos de regulação localmente descentralizados, onde os setores da sociedade civil, isso é, o povo, tenham mais capacidade de efetuar os controles necessários para fiscalizar certo tipo de bens e serviços. Em uma palavra, "teremos que reconstruir o Estado sem cair no estatismo" (BORÓN, 2000, p. 193).

O desafio está em "reconstruir os espaços públicos". Pensava-se na URSS e na América Latina que

quanto mais Estado tínhamos, mais avançávamos no caminho do socialismo. Isso demonstrou-se historicamente falso, um trágico erro. O avanço do Estado não significava o

progresso do socialismo. Devemos reconstruir o público sem cair nos vícios do estatismo (BORÓN, 2000, p. 193)⁸.

Singer (2006) se posiciona no debate sobre a estatização versus autogestão quando retrata os casos de recuperação de empresas pelos trabalhadores. Depois de falar sobre os casos de empresas "em crise", "em recuperação", ele analisa o caso das empresas "em impasse", deixando claro os motivos que lhe levam a defender a aquisição dos meios de produção pelos ex-empregados. Preferimos citar a argumentação de Singer praticamente na íntegra.

Ele observa que, em função de crise brasileira, empresas passaram a ser administradas pelos empregados, mas estes não quiseram assumi-las coletivamente. Eles reivindicam que o governo federal as estatize, com o compromisso de manter os empregos existentes. Do ponto de vista dos trabalhadores, esta opção pode ser a melhor no curto prazo, mas não no longo. Os trabalhadores que administram empresas em crise ou falidas teriam enormemente facilitada sua tarefa se pudessem contar com crédito, abundante e barato, dos bancos oficiais (SINGER, 2006, s/nº).

Porém, continua Singer, os trabalhadores seriam apenas assalariados, podendo ser demitidos ao bel-prazer do administrador público. Em regime de autogestão, os trabalhadores são sócios do empreendimento e só correm perigo de serem excluídos dele em casos de conflitos graves. Para todos efeitos práticos, os trabalhadores em autogestão gozam de algo equivalente à estabilidade no 'emprego' (SINGER, 2006, s/nº).

Durante muitas décadas, empresas em crise foram assumidas pelo Banco do Brasil e outros bancos públicos, quando credores das mesmas. Pode-se presumir que isso ocorria tanto para minimizar os prejuízos do banco como para atender as demandas dos trabalhadores e da opinião pública com eles solidária. Quando começou o processo de desestatização, ainda sob os últimos presidentes do regime militar, verificou-se que havia dezenas de empreendimentos, das mais variadas espécies, na posse daqueles bancos. Popularizou-se na época a idéia que os bancos públicos funcionavam como 'hospitais de empresas' (SINGER, 2006, s/nº).

Essa política foi sem dúvida benéfica para as comunidades dependentes daquelas empresas, com um certo custo ao Tesouro, que nunca foi, até onde sabe Singer, averiguado. É provável que a população mobilizada em solidariedade aos trabalhadores duma grande empresa em crise encare com simpatia a estatização da mesma. É o que deve estar ocorrendo em Joinville, em relação ao caso da Cipla, que emprega cerca de mil trabalhadores (SINGER, 2006, s/nº).

Mas, esta política, pelo que sabemos, nunca foi sistematizada por regras de aplicação universal. A grande maioria das empresas que faliram não foi estatizada, mas simplesmente desapareceu. Os casos em que houve estatização eram excepcionais e foram decididos em função de critérios casuísticos. Hoje em dia, a opinião pública tolera muito menos políticas deste tipo, inclusive porque está alertada para os sacrifícios que o serviço de dívida pública impõe aos usuários dos serviços públicos. A eventual estatização das quatro empresas, cujos empregados a demandam, poderia desencadear uma onda de reivindicações de estatização de numerosas empresas em crise ou em estado falimentar (SINGER, 2006, s/nº).

Convém atentar para o fato de que, no presente, a opção conhecida e favorecida pelo movimento sindical e pelas entidades que promovem a economia solidária é a recuperação de empresas pela sua transformação em autogestões. A demanda por estatização é excepcional e tudo leva a crer que se fundamenta na seguinte postura ideológica: todos trabalhadores devem ser assalariados do capital

⁸ Sobre a relação entre capitalismo e democracia, Borón (2000) afirma que "existe uma contradição que o capitalismo não pode resolver: a que existe entre um modo de produção fundado na extração de mais-valia, na expropriação do produto do trabalho e um modo de representação política de caráter democrático. A democracia cancela, teoricamente, as possibilidades de extrair indefinidamente mais-valia" (BORÓN, 2000, p.194).

e nesta condição lutar para superar o capitalismo como um todo; a transformação de assalariados em gestores coletivos de empresas os tornaria patrões e portanto sustentáculos do sistema vigente (SINGER, 2006, s/nº).

Não é o caso de entrar aqui nesta controvérsia, observa Singer. O que importa para ele “é que a recusa à opção autogestionária não decorre apenas das vantagens que a eventual estatização proporcionaria aos trabalhadores, mas duma atitude política. É o que explica o fracasso das tentativas que foram feitas para convencer os trabalhadores da Cipla a optar pela organização em cooperativa ou associação, tendo em vista preservar seu trabalho e renda. Foi reiteradamente explicado aos trabalhadores que o governo não pretende estatizar a Cipla, mas que eles têm a possibilidade de se apropriar dela e administra-la coletivamente. Nem mesmo a ameaça da venda em leilão do maquinário da empresa, liquidando-a na prática, os demoveu” (SINGER, 2006, s/nº)⁹.

É evidente que estas empresas se encontram num impasse, que se não for resolvido acarretará o seu fechamento. Somos de parecer que esta eventualidade só será evitada se a propriedade das empresas for transferida a alguém com disposição e meios de recupera-las. Se os trabalhadores se recusam a este papel, a opção que resta é encontrar quem queira adquiri-las ou então deixar que o processo falimentar siga o seu curso (SINGER, 2006, s/nº).

Conforme relatamos em nosso livro (Novaes, 2007), a diferença de Singer para outros defensores da autogestão é que ele não vislumbra o fim do mercado. Senão vejamos: “a posição de Owen (e de Fourier, entre outros) supunha que a economia socialista deveria ser construída como um todo fechado e relativamente auto-suficiente, para não ser “contaminada” pelo ambiente capitalista” (Singer, 1998a, p. 113 – grifos no original), através de aldeias cooperativas. Para Singer “os trabalhadores têm capacidade de organizar atividades econômicas segundo princípios próprios, socialistas, e os empreendimentos cooperativos podem, em certas condições, competir vitoriosamente com empresas capitalistas pelos mercados” (SINGER, 1998a, p. 113 – grifos no original).

Reconhecer que as empresas competem no mercado capitalista e que a saída proposta por Owen e Fourier de criação de aldeias que funcionariam como uma espécie de blindagem dos efeitos do mercado é descabida, também é partilhada por muitos teóricos. O problema, a nosso ver, está quando Singer defende o socialismo de mercado como algo desejado:

Para Singer, “O colapso do socialismo realmente existente convenceu a maioria dos marxistas que o progresso econômico e os direitos individuais não podem ser garantidos sem liberdade econômica e algum grau de competição de mercado” (SINGER, 1999, p.73).

Desde já, pode-se perceber que Borón se enquadraria numa visão mista, ao defender parcialmente a permanência da estatização e de fórmulas do tipo cooperativo, que Singer não defende a estatização das empresas em hipótese alguma. Mais do que isso, que a competição é algo desejado numa sociedade socialista. E uma terceira visão de *autogestão*, conforme veremos a seguir ao retratar brevemente a obra de István Mészáros e Maurício Tragtenbreg, autores que defendem a necessidade imprescindível de coordenação da produção em contraposição a qualquer proposta “socialista de mercado”¹⁰.

Para compreender a proposta de Mészáros, poderíamos iniciar verificando de que forma este autor se contraporía à seguinte afirmação de Moreno e Sanabria (2006): “el capitalismo, es decir, la propiedad privada de los medios de producción: la banca, las principales industrias y la tierra, por parte de un puñado de empresarios es -y seguirá siendo mientras no les expropiemos- la piedra de tranca

⁹ A Cipla é uma empresa de Santa Catarina, no sul do Brasil que reivindica a estatização dos meios de produção sob controle operário. Sobre este caso, ver Faria (2005).

¹⁰ Para saber mais sobre a obras de Mészáros, ver Novaes (2007a). Para a visão de Singer e Mészáros sobre o “mercado”, ver Novaes (2007b).

al desarrollo del país y de la revolución” (MORENO, SANABRIA, 2006, s/nº). Ao contrário deles, para Mészáros (2002) capitalismo, ou melhor, capital não é sinônimo de propriedade privada dos meios de produção. Segundo este autor, as relações capitalistas de propriedade representam não mais que o pré-requisito material e as garantias legalmente sancionadas à articulação substantiva do complexo global de reprodução sociometabólica.

Para Mészáros, a relação de troca à qual o trabalho está submetido não é menos escravizante que a separação e a alienação das condições materiais de produção dos trabalhadores. Ao reproduzir as relações de troca estabelecidas em uma escala ampliada, o trabalho pode apenas multiplicar o poder da riqueza alienada sobre ele próprio (MÉSZÁROS, 2002).

A verdadeira questão é, portanto, para Mészáros, “a relação dialética entre o todo e suas partes”. Sob o sistema do capital, os escalões do topo de sua estrutura de comando, com a sua perversa centralidade, usurpam o lugar do todo e dominam as partes, impondo a sua parcialidade como “interesse do todo”. É assim que a totalidade auto-sustentada do capital pode se afirmar, provocando um curto-circuito não dialético na relação parte/todo, como um sistema orgânico. A alternativa hegemônica socialista, portanto, envolve, a reconstituição dialética objetiva das partes e do todo, das menores células constitutivas até as relações produtivas e distributivas mais abrangentes, de modo não conflitante (MÉSZÁROS, 2002, p. 980).

Sendo assim, o sucesso do planejamento depende, para Mészáros:

da coordenação das suas atividades produtivas e distributivas livremente consentida por aqueles que executam os objetivos conscientemente divisados. Portanto, o planejamento genuíno é inconcebível sem uma substantiva tomada de decisão de baixo, pela qual tanto a coordenação lateral como a integração abrangente de práticas reprodutivas se tornam possíveis. E vice-versa, pois, sem o exercício conscientemente planejado e amplamente coordenado das suas energias e habilidades criativas todo discurso sobre a tomada de decisão democrática dos indivíduos não possui qualquer substância. Apenas juntos os dois poderão definir as exigências elementares da alternativa hegemônica socialista à ordem sociometabólica do capital (MÉSZÁROS, 2002, p. 980).

Poderíamos concluir, interpretando Mészáros, que a auto-administração pelos produtores associados deve ser pensada como uma alternativa hegemônica à ordem social do capital. Ao contrário do que vislumbra a maior parte dos defensores da Economia Solidária, Mészáros advoga a necessidade de *ataques duplos*: por um lado o controle coordenado da produção através da democracia substantiva dos produtores (ações para fora dos muros das fábricas) e por outro a necessidade de mudanças qualitativas nos microcosmos (dentro dos muros das fábricas). Sobre a relação entre direitos de propriedade e autogestão, Mészáros critica ainda os equívocos da esquerda cooperativista. Vejamos:

De fato, nada é realizado por mudanças – mais ou menos facilmente reversíveis – apenas dos direitos de propriedade, como testemunha amplamente a história das “nacionalizações”, “desnacionalizações” e “privatizações” no pós-guerra. Mudanças legalmente induzidas nas relações de propriedade não têm garantia de sucesso mesmo que abarquem a ampla maioria do capital privado, quanto mais se se limitarem à sua minoria falida. O que necessita radicalmente ser alterado é o modo pelo qual o “microcosmo” reificado da jornada de trabalho singular é utilizado e reproduzido, apesar de suas contradições internas, por meio

do “macrocosmo” homogeneizado e equilibrado do sistema como um todo (Mészáros, 2002, p. 629 – grifos no original).

É este complexo que necessita de uma reestruturação radical, de tal modo que um “macrocosmo” qualitativamente diferente e conscientemente controlado possa ser erigido a partir das autodeterminações autônomas de “microcosmos” qualitativamente diferentes (MÉSZÁROS, 2002) tendo em vista o controle sociometabólico pelos produtores associados.

Lebowitz (2005) também ressalta a necessidade de coordenação da produção pelos produtores associados, em contraposição à “mão invisível do mercado”. Isso pode ser visto quando ele critica as propostas de autogestão na Iugoslávia. De acordo com ele,

A Iugoslávia denominou o sistema de gestão de seus trabalhadores de “autogestão” e demonstrou que os capitalistas não são necessários - que as empresas podem ser administradas pelos operários através de seus conselhos operários [...] Contudo, havia um problema no sistema de autogestão iugoslavo, relacionado ao termo “auto”. De fato, os próprios trabalhadores em cada empresa determinavam a direção das mesmas. Entretanto, eles se preocupavam prioritariamente com eles próprios. O foco de cada trabalhador em cada empresa era o interesse pessoal [...]. Faltava um senso de solidariedade com a sociedade. Ao invés disso, predominavam a auto-orientação e o egoísmo. Em alguns aspectos, se parecia com o pior mito capitalista, o conceito da “Mão Invisível”: a idéia de que, se cada classe seguir seu próprio interesse, a sociedade como um todo se beneficia. Na verdade, a mão invisível na Iugoslávia provocou o aumento da desigualdade e o declínio da solidariedade - levando, em último estágio, ao desmembramento do país (Lebowitz, 2005, s/nº).

Para nós, é impossível mudar o mundo sem tomar o poder, ao contrário do que sugere John Holloway. Mas onde está o poder hoje em dia. No Estado ou principalmente nas Grandes Corporações?

Acreditamos que é preciso reconhecer que há uma crítica, geralmente proveniente dos anarquistas, que afirma que os socialistas do século XX, quando “tomaram o Estado”, ao invés de destruí-lo, acabam reforçando-o. Isso pode ser visto, por exemplo, nas obras de dois socialistas libertários que dialogamos - João Bernardo (1975) e Maurício Tragtenberg (2005) – um intelectual que se auto-denominava *marxista anarquizante*. Poderíamos confrontar a visão de Tragtenberg, que apresentaremos logo em seguida com a visão de Moreno e Sanabria (2006), que afirmam:

En la economía, la sociedad, el estado –e incluso en el seno del propio gobierno- vemos sectores que, con más o menos contradicciones, reflejan la presión de lo nuevo, de los trabajadores y los sectores populares que empujamos para que vayamos verdaderamente hacia el socialismo, se expropié a los capitalistas y se construya un estado revolucionario, un estado de los trabajadores, que sustituya al actual. Pero, por otro lado, también vemos desarrollarse una burocracia reformista (en realidad, pro-capitalista), que la presión que expresa (de un modo más o menos consciente según los casos) es la de los capitalistas y de la propia ideología burguesa (MORENO, SANABRIA, 2006, s/nº - grifo nosso).

Ainda de acordo com estes, ao retratar a revolução espanhola como um exemplo histórico que nos traz alguns ensinamentos, concluem que

[...] en la medida que las organizaciones obreras no tomaron el poder y sustituyeron al estado burgués agonizante por un genuino estado de los trabajadores, las colectividades no fueron capaces de avanzar y extenderse a una organización colectiva, basada en la planificación democrática, de toda la economía y empezaron a retroceder (MORENO, SANABRIA, 2006, s/nº).

Para Tragtenberg, há poucas esperanças na estatização das fábricas¹¹. Isso pode ser visto quando descreve a “corrente estatista” como sendo aquela que luta para que os meios de produção passe para as mãos do Estado, após o desaparecimento da propriedade privada. Ele observa que esta tem raízes na Alemanha, com Rodbertus, Friederich List, chegando a Stálin, para quem estatização dos meios de produção é sinônimo de socialização dos meios de produção (Tragtenberg, 1986)¹². Este pesquisador observa ainda que já no século passado Engels advertira do perigo de tal identificação, salientando que a passagem dos meios de produção de mãos privadas para as mãos do Estado significava “a transformação do Estado como capitalista ideal em capitalista coletivo real”. Para Tragtenberg,

A estatização dos meios de produção, a preservação do salariado como forma de remuneração do trabalho, o controle do processo produtivo pela tecnocracia, o partido político no cume do estado são práticas dominantes na URSS, China, países do Leste Europeu e Cuba. Houve uma revolução? Sim. A propriedade privada dos meios de produção foi substituída pela propriedade estatal dos mesmos, só que gerida por uma burocracia que tem no partido, seja socialista (PS), seja comunista (PC) – seu principal instrumento de disciplinação do trabalhador” (Tragtenberg, 1986, p. 8).

Para Moreno e Sanabria (2006), fica a idéia de uma tomada do Estado e transformação do mesmo em “Estado revolucionário” e um “Estado dos trabalhadores”. Cabe observar que os autores não sinalizam com uma proposta de definhamento do Estado, e nos parece que isso é imprescindível, o que nos leva a crer que os mesmos não vislumbram uma sociedade governada pelos produtores associados. Afinal por que precisaríamos de um “genuíno estado dos trabalhadores”? Seria para continuar assegurando as condições de produção e expropriação de mais-valia, poderia perguntar Maurício Tragtenberg¹³.

É preciso salientar que além de criticar a corrente estatista, este autor desenvolve seus argumentos sobre a autogestão trazendo para o debate o tema

¹¹ A sistematização dos argumentos de Tragtenberg foi por nós apresentada no livro “O Fetiche da Tecnologia” (Novaes, 2007a) e retomada neste artigo.

¹² Em oposição à corrente estatista, diversos teóricos e militantes do movimento operário vislumbravam na autogestão a resposta a seus problemas. No entanto, foram sufocados tanto pelos interesses do capital, pelos constrangimentos históricos do século XX, como em função dos setores da esquerda que subiram ao poder, em geral a burocracia ou a tecnocracia dos partidos socialista e comunistas. A autogestão em estágio embrionário ocorreu na Comuna de Paris, no início da Revolução Russa, Espanhola, na Revolução Húngara, na Polonesa, na Portuguesa, etc. Na América Latina, poderíamos citar o Cordobazo argentino e as comissões de fábrica brasileiras. Sobre a Rússia, para alguns militantes da Oposição Operária (Kolontai, Bogdanov), o aumento da produtividade do trabalho, numa sociedade que vislumbrava o socialismo autogestionário, viria não como consequência da adoção de técnicas que se haviam mostrado bem sucedidas nos países capitalistas avançados, no caso o taylorismo, “mas de uma nova organização do trabalho fundada na criatividade e iniciativa do trabalhador” (Bryan, 1992, p. 475).

¹³ Evidentemente que um pequeno artigo como esse não esgota um tema tão complexo como o da transição socialista e o papel da autogestão neste processo. No entanto, através de algumas pistas aqui esboçadas, pode-se perceber e decifrar posicionamentos de vários autores sobre alguns temas centrais.

das relações de poder na sociedade, principalmente na fábrica. Tragtenberg (2005) acredita que as propostas ensejadas pelo capital a partir dos anos 1960, que vão desde políticas de estímulo à participação do trabalhador nas decisões de assuntos marginais até a participação nos lucros e resultados, são, na verdade, uma “pseudo-participação”, pois quem de fato participa e controla a produção nesta nova fase de acumulação é o capital financeiro.

Para Hirata (1990), os Círculos de Controle de Qualidade (CCQs) não representam de forma alguma “uma produção controlada pelos trabalhadores, mas sim uma organização [informal] em pequenos grupos para discutir e resolver problemas diagnosticados no local de trabalho”. Para ela, os CCQs diferem das propostas autogestionárias “pela própria natureza e não só em grau” (Hirata, 1990, p. 136).

Tragtenberg contrasta e delimita as propostas participacionistas vislumbradas pelo capital nesta nova fase histórica com as propostas de participação voltadas para a construção de uma sociedade governada pelos produtores associados.

Para analisar as diferentes propostas de participação, que vão desde as estratégias gerencialistas para cooptar a força de trabalho até as propostas de participação para construir a autogestão, faremos uma breve análise de política da participação dos trabalhadores na empresa.

De acordo com Storch (1985), nunca se sabe se as propostas de participação serão boas ou ruins para os trabalhadores, o que nos leva a crer que devemos destrinchar e analisar os seus propósitos.

Outros autores discriminam os três níveis organizacionais em que a participação pode ocorrer: operacional, tático e estratégico (Storch, 1985). A participação pode se limitar a determinado(s) níveis ou atingir todos os níveis (Guimarães, 1995).

Quanto à “base formal em que se assenta a participação”, duas formas distintas podem coexistir: as legalmente estabelecidas e as voluntárias, categorizadas por alguns como, respectivamente, *de jure*, ou formal, e *de facto*, ou real. A participação *de jure* é estabelecida a partir dos sistemas legais e formais, incluindo as normas operativas e regras escritas, no âmbito da empresa e fora dela. A participação *de facto* ou real, ao contrário da anterior, não está prescrita formalmente e depende da capacidade efetiva dos trabalhadores em se organizar para atuar sobre o processo decisório (Guimarães, 1995, p. 84).

As estratégias da gerência atacam – como não poderia deixar de ser – os sintomas da alienação e não as suas causas (Faria, 2004; Guimarães, 1995). Nelas podem ser enquadradas as propostas de criação de CCQs, *Kan-ban* e as estratégias enriquecedoras de cargos, sendo a participação não um direito do trabalhador (Guimarães, 1995), mas uma arma do capital para comprar a alma do trabalhador (Silva, 2005) ou um meio de regulação de conflitos, uma vez que já não é mais possível administrá-los pela coação física (Motta, 1982).

Para Tragtenberg (2005), trazendo este debate para os anos 1960-1970,

o fato é que no período de capitalismo monopolista de Estado, tanto na empresa quanto no Estado, a burguesia reforça o caráter autoritário do Estado, de um lado; de outro, intensifica a pressão ideológica mediante “panacéias” administrativas que se constituem em pseudogestão e pseudoparticipação (Tragtenberg, 2005, p. 111).

Em perspectiva histórica, Tragtenberg narra os motivos que levaram à mudança da estratégia empresarial: “Na década de 1950, com o aumento dos técnicos, engenheiros e trabalhadores do terciário, e maior desgaste nervoso no trabalho, a aplicação de relações humanas coloca-se imediatamente. É o período em que surgem obras sobre relações industriais, sugerindo a diplomacia em lugar do autoritarismo nas relações patrão-operário. Na França, a “humanização do

trabalho”, na Itália, sob influência católica, com o lema “humanização na empresa”; na Alemanha, pelas técnicas de co-gestão, as relações humanas têm uma vida transfigurada” (Tragtenberg, 2005, p. 32).¹⁴

É interessante destacar que a onda participacionista, surgida na França, foi precedida de uma série de decretos que iam contra os assalariados. Tais decretos levaram à alta dos preços em detrimento dos assalariados e aposentados, anulando cláusulas que estabeleciam correspondência entre salários e preços. Aumentaram as taxas de juros, tarifas de transportes e correios. Verificou-se, em suma, uma ação ofensiva contra o nível de vida dos trabalhadores (Tragtenberg, 2005).

Tragtenberg observa também que as estratégias de geração de consentimento na fábrica via participação, e a associação entre trabalhadores e capitalistas, não são muito novas. Pela sua importância, esse longo trecho do autor merece destaque:

“A idéia de que patrões e assalariados devam ser considerados como “associados” mediante uma “participação dos trabalhadores” nos lucros não é nova. Em 1838, o Conde de Laborde já sugeria isso, no reinado de Luis Felipe. Em 1844, a Sociedade de Economia Política discutia esse tema: “Que se deve pensar da participação nos lucros como meio de evitar as greves?” Em 1891, o Marquês de La Tour du Pin elaborou projetos que consideravam a empresa como associação entre capital e trabalho [...] Na escala social, a “associação capital e trabalho” mascara a exploração do trabalho pelo capital e tem por fim encerrar os assalariados no horizonte da empresa, pondo-os em concorrência uns com os outros, para maior proveito da classe capitalista em seu conjunto, levando o assalariado a criar um valor suplementar para além do valor relativamente mínimo que corresponde ao salário” (Tragtenberg, 2005, p. 107 – grifos no original).

Vimos que Tragtenberg divide sua análise de política da participação na fábrica entre a “ótica dos trabalhadores” e a “ótica empresarial”. Na ótica dos trabalhadores o participacionismo teve como motor os Delegados de Pessoal criados por ocasião da Frente Popular de 1936 na Espanha. Eles se constituíram num instrumento da classe trabalhadora para controlar a produção e decidir democraticamente o papel das empresas na sociedade (Tragtenberg, 2005).

Na ótica dos empresários nunca se aceita dividir a autoridade na empresa. Eles aceitam o participacionismo nas trocas de informações, admitem a consulta, a delegação de responsabilidades, sem colocar em xeque a decisão. É por isso que para os trabalhadores o participacionismo aparece como a “nova ratoeira do capital” (Tragtenberg, 2005, p. 109).

A participação dos trabalhadores na discussão da produtividade, dentre outros aspectos, é uma “técnica utilizada para enganar o público e dar impressão, à mão-de-obra, de que ela possui papel importante nas decisões, o que é uma farsa” (Tragtenberg, 2005, p. 35).

É lógico que, comparada à direção patronal de direito divino, a participação ou a co-gestão aparece como algo renovador, sugere Tragtenberg. Contudo, “a legalização dos conselhos de empresa ou sua seção sindical, o direito de reunir-se regularmente na mesma não são suficientes para garantir uma espécie de ‘dualidade de poder’ na empresa” (Tragtenberg, 2005, pp. 109-110).

É por isso que Tragtenberg (2005) afirma que a impossibilidade de uma gestão real dos meios de produção pela mão-de-obra significa na prática, via instrumentos como a “pseudo-participação”, um reforço do modo de produção capitalista. Em outras palavras, como as empresas no capitalismo não são geridas pelos próprios produtores, a “participação” e o “diálogo” tomam a forma de extração do conhecimento operário com vistas a arrancar maior produtividade (Tragtenberg, 2005).

¹⁴ “Como os trabalhadores da automobilística vêem a teoria das relações humanas? Como uma forma de tirar mais leite, formando vacas alegres” (Tragtenberg, 2005, p. 36).

Para Tragtenberg, o capital percebeu que se os grupos informais não podem ser destruídos, “manda a boa técnica das relações humanas que sejam “reconvertidos” (Tragtenberg, 2005, p. 35). Guillerm e Bourdet (1976) concordariam com Tragtenberg, pois, para eles, participar não significa necessariamente autogerir¹⁵. Podemos depreender que quando estes autores se referem a autogestão eles têm em mente um novo tipo de participação, sem falar na necessidade de generalização do sistema de cooperativas na sociedade. Este novo tipo de participação não tem nada a ver com propostas participacionistas onde os trabalhadores decidem sobre tudo menos o essencial.

Para Faria (2004), a busca da participação do trabalhador, o enriquecimento de tarefas, o CCQ, Kanban, Kaizen, são estratégias utilizadas pelo capital para atacar os sintomas e não as causas da alienação do trabalho. Já a autogestão não nasce desta visão de participação, mas sim das lutas históricas da classe trabalhadora nos séculos 19 e 20 para levar a cabo a democracia na produção e, quem sabe, a construção de uma sociedade voltada para a satisfação das necessidades humanas.¹⁶

Tragtenberg (2005) observa que o problema central é a alienação do trabalho no sentido clássico do termo. Ela existe como função do capital e o trabalhador é acima de tudo dominado pelas condições de trabalho sob as quais não tem poder. O ponto crucial é que, quaisquer que sejam as melhoras advindas das taxas de salários, condições de aposentadoria, as condições de trabalho enquanto tais, isto é, o controle do ritmo, a concepção e o status do trabalho estão fora do controle dos trabalhadores.

Guimarães (1995) resolve este problema revisando a bibliografia sobre democracia industrial. Ela utiliza a expressão democratização industrial “no sentido de caracterizar um processo contínuo (de avanço e retrocesso) que possibilita aos trabalhadores, como “grupo dirigido”, ampliar a participação na tomada de decisões em todos os níveis” (Guimarães, 1995, p. 88 – grifo no original).¹⁷

Para Guimarães, a participação industrial deve ser entendida como um fim em si mesmo e não como um instrumento ou um meio de que se utiliza a direção das empresas para aumentar a eficiência e a eficácia organizacional (Guimarães, 1995).

Se as estratégias gerencialistas procuram reduzir a participação do trabalhador à estreita necessidade de aumentar a produtividade da empresa e, com isso, permitir a reprodução do capital, as vertentes que advogam a autogestão adicionam a necessidade de participação fora do âmbito da empresa e propõem a participação dos trabalhadores no controle da sociedade como um todo.¹⁸

Greenberg (1975) considera Marx um dos pioneiros desta visão, uma vez que, para ele, a condição de participante das decisões na empresa não seria

¹⁵ “Os leitores de presente obra [Autogestão: uma visão radical] se convencerão sem esforço de que, para nós, a autogestão deve ser compreendida em sentido generalizado e que não se pode realizar senão por uma revolução radical, que transforme completamente a sociedade em todos os planos, dialeticamente ligados, da economia, da política e da vida social” (GUILLERM e BOURDET, 1976).

¹⁶ Guimarães, Korosue e Corrêa (2004) consideram que a autogestão ressurgiu como produto da sociedade capitalista e como produção de uma sociedade diferenciada, constituindo um processo dialético de transformações capitalistas de produção e das relações de trabalho. Isso, apesar de constatarem que os sujeitos do processo que fazem ressurgir a *autogestão* nas empresas, via de regra, não possuem a consciência de que a experiência autogestionária possa significar a transformação das relações de trabalho diferenciando-se da gestão tradicional capitalista, a heterogestão.

¹⁷ Verifica-se que Guimarães (1995) acredita acertadamente que a democracia é um processo e não um estado.

¹⁸ É evidente que o capital tem uma visão do que deveria ser a participação do trabalhador na sociedade (“fora da empresa”). No entanto, os limites deste capítulo nos impossibilitam o aprofundamento da questão. Sobre este debate e sua relação com a democracia totalitária, formal, elitista, substantiva, socialista, operária, minimalista, maximalista etc., ver Wood (2003), Mészáros (2002), Bernardo (2004), Luxemburgo (1999), O’Donnell (1999) e Chomsky (1997).

suficiente, cabendo uma indispensável participação nos mecanismos de controle da sociedade (Storch, 1987; Guimarães, 1995)¹⁹.

De uma forma muito parecida, para Tragtenberg, a participação autêntica é aquela “onde a maioria da população, através de órgãos livremente eleitos e articulados entre si, tem condições de dirigir o processo de trabalho e participar da decisão a respeito das finalidades da produção e outros aspectos da vida social que tenham significado” (Tragtenberg, 1987, p. 30).

4. Considerações finais

O desafio de construir uma sociedade sem classes sociais, sem Estado, totalmente desmercantilizada e governada pelos produtores associados é urgente neste início de século.

Acreditamos que é impossível contemplar todos os autores e correntes que deram uma contribuição fundamental sobre necessidade da estatização e o papel da autogestão numa possível e necessária transição socialista. Ainda assim, resolvemos dar algumas passagens neste sentido ao apontar as lições do debate entre os defensores da estatização, de uma proposta mista e os defensores da autogestão.

Para Moreno e Sanabria (2006), assim como é impossível construir o socialismo em um só país, não há construção de socialismo numa só empresa, devendo haver um processo de ocupação generalizado para que as iniciativas de co-gestão, para eles, e de autogestão, para nós, deixem de se tornar “casos isolados”. Para Ricardo Antunes, enquanto a autogestão não atacar os centros nevrálgicos da acumulação de capital, pouco se pode esperar da mesma. A representação da semente num terreno inadequado nos parece elucidativa para colocarmos nossas últimas reflexões:

Las empresas en cogestión son, por así decirlo, como una semilla de socialismo en un entorno hostil: el capitalismo. Si plantas una semilla en un terreno inadecuado para ella y en unas circunstancias climatológicas difíciles y no le prestas, además, los cuidados precisos, la semilla no crecerá o crecerá enferma. Las semillas de Invepal, Inveval y las demás empresas citadas sólo podrán desarrollarse plenamente si el resto de la economía avanza en la misma dirección. Sólo estatizando la banca, los monopolios y los latifundios bajo control obrero podremos garantizar el terreno y el clima adecuados para el desarrollo de un nuevo modelo de relaciones productivas y que la competencia, la lucha salvaje por los mercados y el beneficio privado propios del capitalismo son eliminados (MORENO, SANABRIA, 2006)

1) Por outro lado, devemos concordar com Chomsky, um pensador anarquista, que “proteger o setor estatal hoje é dar um passo na direção da abolição do Estado, porque assim se mantém uma arena pública na qual as pessoas podem participar, organizar, influir na política, etc. ainda que de forma limitada. Se se tira isso, nós regressaremos para uma ditadura privada e isso não é, de forma alguma, um passo em direção à libertação” (CHOMSKY, 1999, p. 68). Evidentemente que Chomsky é defensor da autogestão enquanto projeto de sociedade, mas podemos dizer que a privatização avassaladora no capitalismo no fim do século XX lhe levou a tal afirmação.

¹⁹ Sobre a democracia no chão de fábrica, nunca é demais lembrar o que representou a Comuna de Paris: “As oficinas da Comuna [de Paris] foram, quanto a isso, modelos de democracia proletária. Os operários nomeavam seus gerentes, seus chefes de oficinas, e seus chefes de equipe. Reservavam-se o direito de demiti-los se o rendimento ou as condições de trabalho não fossem satisfatórios. Fixavam seus salários e horários, as condições de trabalho; melhor ainda, um comitê de fábrica se reunia as tardes para decidir o trabalho do dia seguinte” (GUILLERM apud GUILLERM e BOURDET, 1976).

Tendo em vista a relação Estado-Sociedade, estamos diante do “Estado mínimo para os trabalhadores e máximo para o capital”. A partir da década de 1970, mas principalmente nas décadas posteriores, as grandes corporações transnacionais vão ganhando maior poder de determinação dos rumos do capitalismo, em contraste com a fase anterior (1945-1973) na qual o Estado-Nacional conseguia exercer algum controle social sobre o capital. O que presenciámos a partir de 1973 é a crescente apropriação dos fundos públicos pelo capital e a forte intervenção do Estado para garantir as condições de acumulação, principalmente para a reprodução do capital financeiro.

Fourier, um socialista utópico, dizia que as fábricas capitalistas são “prisões brandas”. João Bernardo afirma que vivemos a “democracia totalitária”. Poderíamos concluir com as palavras de István Mészáros, um dos poucos marxistas que deram continuidade ao projeto marxista pautado na emancipação do trabalho. Chamando a atenção ao fato de que a “expropriação dos expropriadores” deixa em pé a estrutura do capital, afirma que a questão fundamental é o “controle global do processo de trabalho pelos produtores associados, e não simplesmente a questão de como subverter os direitos de propriedade estabelecidos” (Mészáros, 2002, p. 628), Mészáros observa que a expropriação dos expropriadores é apenas um pré-requisito, significando quase nenhuma alteração naquilo que é essencial, a necessidade do controle global do processo de trabalho pelos produtores associados.

Se o texto de Moreno e Sanabria nos dá a impressão de que a transição socialista se daria através daquilo que Borón chama pelo nome de *enterro fulminante* (BORÓN, 2000), para Borón e Mészáros não há golpe fulminante. A leitura das propostas destes autores nos levam a crer que se trata de uma transição muito mais demorada do que a imaginada pelos socialistas nos séculos XIX e XX. Isso não significa confundir longo prazo com gradualismo e reformismo.

5. Referências Bibliográficas:

- ANTUNES, R. **Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. São Paulo: Boitempo Editorial, 1999.
- BERNARDO, J. **Para uma teoria do modo de produção comunista**. Porto: Afrontamento, 1975.
- BERNARDO, J. **“A autonomia das lutas operárias”**. In: BRUNO, L. e SACCARDO, C. (coordenadoras). Organização, trabalho e tecnologia. São Paulo: Atlas, 1986.
- BERNARDO, J. **Democracia totalitária: teoria e prática da empresa soberana**. São Paulo: Cortez, 2004.
- BORÓN, A. O pós-neoliberalismo é uma etapa em construção. In: SADER, E. (org.) **Pós-neoliberalismo – as políticas sociais e o Estado democrático**. São Paulo: Paz e Terra, 2000, 5ª ed., p. 185-196.
- CHOMSKY, N. Os Intelectuais, o Estado e os meios de comunicação: entrevista com Noam Chomsky. **Democracia e Autogestão**. São Paulo: Humanitas/FFCLH, 1999.
- FARIA, José Henrique de. **Economia Política do Poder**. Curitiba: Juruá, 2004.
- DAGNINO, R.; BRANDÃO, F.C.; NOVAES, H.T. **“Sobre o marco analítico conceitual da tecnologia social”**. In: LASSANCE Jr. et al. Tecnologia Social – uma estratégia para o desenvolvimento. Rio de Janeiro, Fundação Banco do Brasil, 2004, p. 15 a 64.
- FARIA, M. S. de. **Autogestão, Cooperativa, Economia Solidária: avatares do trabalho e do capital**. Tese de doutorado. Florianópolis, UFSC, Sociologia Política, 2005.
- GREENBERG, E. The consequences of work participation: a clarification of the theoretical literature. **Social Science Quarterly**, n. 56, p. 191-209, set.1975.

- GUILLERM, A.; BOURDET, Y. **Autogestão: uma visão radical**. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.
- GUIMARÃES, V. N. **Novas Tecnologias de Produção de Base Microeletrônica e Democracia Industrial: estudo comparativo de casos na indústria mecânica de Santa Catarina**. 1995. Tese (Doutorado). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1995.
- GUIMARÃES, V. N. et al. **Autogestão como estratégia de sobrevivência das organizações e dos trabalhadores: estudos multisetoriais no estado de Santa Catarina**. Relatório de Pesquisa CNPq. Florianópolis, UFSC, 2004.
- HIRATA, H. Transferência de tecnologia de gestão: o caso dos sistemas participativos. In: SOARES, R.M. **Automação e Competitividade**. Brasília: IPEA, 1990, p. 135-148.
- IANNI, O. **Estado e Capitalismo**. São Paulo: Brasiliense: 1989. 2ª edição.
- LEBOWITZ, M. A. **Constructing co-management in Venezuela: contradictions along the path**. Caracas, Unión Nacional de Trabajadores, Encuentro Nacional de trabajadores hacia la recuperación de empresas, 22 de outubro de 2005. Pode ser obtido em <http://mrzine.monthlyreview.org/lebowitz241005.html>
- Lenin, V. **Collected Works**. Progress Publishers, 1976, v.33.
- LUXEMBURG, R. **A crise da social-democracia**. Lisboa: Presença, 1974 [1915].
- MÉSZÁROS, I. **Para além do capital**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2002.
- MINTO, L. W. **O público e o privado nas reformas do ensino superior brasileiro: do golpe de 1964 aos anos 90**. Dissertação de Mestrado. Campinas: Unicamp, Faculdade de Educação, 2005.
- MORENO, Y.; SANABRIA, W. **Las empresas en cogestión y ocupadas em Venezuela, la lucha por el control obrero y el socialismo**. Pode ser obtido em <http://freteco.elmilitante.org/content/view/24/30/>. Retirado em junho de 2006.
- MOTTA, F. P. **Participação e co-gestão. Novas formas de administração**. São Paulo, Brasiliense, 1982.
- NOVAES, H. T. **O Fetiche da Tecnologia – a experiência das fábricas recuperadas**. São Paulo: Expressão Popular, 2007a.
- NOVAES, H. T. **Qual Autogestão?**. In: V Encontro Internacional de Economia Solidária, 2007, São Paulo. O Discurso e a Prática da Economia Solidária, 2007b.
- NOVAES, H. T.; DAGNINO, R. **A Tripla Exploração das Fábricas Recuperadas Latino-Americanas**. In: XII Encontro Nacional da Sociedade Brasileira de Economia Política, 2007, São Paulo, USP.
- NOVAES, H. T., LIMA FILHO, P. A. de. **O que fazer quando as fábricas não fecham? Balanço das políticas para a promoção do cooperativismo na Venezuela**. Marília, Unesp: V Seminário do Trabalho “Trabalho e Educação no Século XXI”, 22 a 26 de maio de 2006.
- NOVAES, H.T. **Para além da apropriação dos meios de produção? O processo de Adequação Sócio-Técnica nas Fábricas Recuperadas**. (Dissertação de Mestrado). Instituto de Geociências, Unicamp, Campinas, 2005.
- PRZEWORSKI, A. **Capitalismo e Social-democracia**. São Paulo: Companhia das Letras, 1989.
- SILVA, F. L. G. **A Fábrica como Agência Educativa**. Araraquara: Editora Cultura Acadêmica-Unesp, 2005.
- SINGER, P. I. **Uma utopia militante: repensando o socialismo**. Rio de Janeiro: Vozes, 1998a.
- SINGER, P.I. **Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas**. São Paulo, Editora Contexto, 1999. 3a ed.

SINGER, P.I. **Mercado e cooperação**: um caminho para o socialismo. In: Desorganizando o consenso. Sader (org.). Rio de Janeiro: Vozes, 1998b.

SINGER, P. I. **Empresas em crise, empresas em recuperação e em impasse**. Impresso, 2006.

STORCH, S. Discussão da Participação dos Trabalhadores na Empresa. In: FLEURY, M.T. e FISCHER, R.M (Org.) **Processo e Relações de Trabalho no Brasil**. São Paulo: Ed. Atlas, 1985.

STORCH, S. Uma perspectiva estrutural sobre cooperativas industriais. In.: VENOSA, R. (org.) **Participação e participações**: ensaios sobre autogestão. São Paulo: Babel Cultural, 1987, p.61-91.

TRAGTENBERG, M. **Reflexões sobre o socialismo**. São Paulo: Ed. Moderna, 1986.

TRAGTENBERG, M. Uma prática de participação: as coletivizações na Espanha (1936/1939). In: VENOSA, R. (org.) **Participação e participações**: ensaios sobre autogestão. São Paulo: Babel Cultural, 1987.

TRAGTENBERG, M. **Administração, poder e ideologia**. São Paulo: Editora da Unesp

Kitsh y ambigüedad del partenariado Norte/Sur de comercio justo. El caso de artesanos del mundo en Francia

Jean-Frédéric Lemay

Investigador posdoctoral en desarrollo local (Université du Québec en Outaouais)

Ph.D antropología (Universidad Laval, Québec).

E-mail: jean_frederic_lemay@hotmail.com



RESUMEN

La noción de partenariado norte/sur constituye el núcleo de los discursos sobre el comercio justo. No obstante, permanece borrosa para algunos protagonistas, quienes encuentran dificultades para definir un sentido preciso y una

operacionalización concreta. La idea de partenariado más global entre militantes y productores enfrenta numerosos obstáculos entre los cuales el principal es la distancia geográfica y cultural, que a menudo produce un conocimiento parcial e indirecto del socio. Este artículo propone un análisis discursivo de las consecuencias de este problema y trata sobre las representaciones de la situación de los productores en una organización de comercio justo en Francia. El análisis de contenido de las representaciones se realiza a partir del concepto kitsch tomado de la obra de Kundera.

Palabras claves: comercio justo, movimientos sociales transnacionales, asociación, kitsch.

RÉSUMÉ

La notion de partenariat Nord/Sud est au coeur des discours du commerce équitable. Toutefois, elle reste très floue pour plusieurs acteurs qui ont du mal en en définir un sens précis et, surtout, une opérationnalisation concrète. Cette idée de partenariat plus global entre militants et producteurs fait face à de nombreux obstacles dont le principal est la distance géographique et culturelle provoquant une connaissance souvent partielle ou indirecte du partenaire. Cet article se penche sur une conséquence à ce problème, les représentations de la situation des producteurs qui deviennent un élément central à la relation. L'analyse du contenu de ces représentations sera alors faite à partir du concept de kitsch tiré de l'oeuvre de Kundera.

Mots clés: commerce équitable, mouvements sociaux transnationaux, partenariat, kitsch.

ABSTRACT

Transforming North/South partnership has been at the center of the discourse of fair trade since its beginning. However, this notion is still fairly unclear for many activists in the North who have difficulties at defining a precise meaning and,

especially, a concrete application of the concept. That idea of a more global partnership between organizations in the north and producers of fair trade also faces many concrete obstacles, the main one being the geographical and cultural distance between actors. This article propose an analysis of the discursive representations of the situation of the producers in a fair trade organization in France, a phenomenon that compensates for the limited encounters and direct knowledge about their partners. The content analysis of those discourses will be made using the kunderian concept of kitsch.

Key words: fair trade, transnational social movements, partnership, kitsch.

1. Introducción

La manière dont ont traite des autres détermine toujours la manière dont on les traite (Rist, 1984)

Generalmente, se presenta el comercio justo (CJ) como una manera de replantear los vínculos económicos, políticos y culturales entre actores del sur y del norte, una relación más igualitaria como ejemplo al frente del comercio convencional. Sin embargo, algunos estudios de impactos han provocado un malestar en relación a los efectos del CJ que ha debido ser matizado en los discursos de promoción, más que todo en cuanto al desarrollo local y los precios (Renner, 1998; Ronchi, 2002; Mestre y col., 2002; Milford, 2004; Poncelet, 2005). También, aparecen cuestiones sobre la relación partenarial, lo que se manifiesta en el norte por una voluntad de profundizar el conocimiento de los productores o socios y de sus proyectos. Esta reflexión se hace en un contexto de críticas dirigidas a las organizaciones del norte acusadas de imponer su visión con una serie de criterios que los productores deben respetar.

De manera general, vemos un sentimiento de disonancia entre los discursos de las organizaciones de comercio justo (OCJ) y sus prácticas o, todavía, una reacción equívoca frente a unas reivindicaciones formuladas por los productores. Esta problemática es además muy similar a lo que se observa en otros movimientos transnacionales como el movimiento feminista que busca la renovación de las solidaridades entre actores distanciados geográficamente y culturalmente (Thayer, 2001; Dahan Kalev, 2004). La diversidad de los actores y de las escalas de acción introduce un desafío mayor para estos movimientos: evolucionan en contextos nacionales diferentes (estructuras de poder, contextos culturales o disponibilidad de recursos) y los miembros enfrentan el dilema entre una voluntad de formulación de los apuestas en términos globales y un deseo de ponerse en relación con los problemas vividos cotidianamente por las personas que dicen representar (Tarrow, 2005, p.75). En resumen, existen estructuras de coacción/oportunidades para la acción transnacional que ponen límites al proyecto partenarial. Un elemento central es la cuestión de la distancia entre los actores que vuelve difícil el encuentro y el diálogo. El acceso a la información sobre los productores es frecuentemente complicado y los encuentros directos muy raros, lo que influye las representaciones de los militantes. Esto es importante por el CJ porque, como lo menciona Maldidier: "Este deseo de información responde a la ética relacional del comercio justo porque permite la construcción de un espacio geográfico donde el productor esta materializado físicamente, donde sus condiciones de vida son conocidas por el consumidores" (2006, p.3). En resumen, la relación de partenariado es importante pero problemática y debe absolutamente estar clarificada como lo menciona Tallontire (2000) en su estudio de una organización británica (*Day chocolate*).

Estas dificultades introducen la cuestión de las representaciones de los actores del movimiento dado la distancia entre ellos. Se podría estudiar esta cuestión de maneras diversas como la comparación de las visiones del partenariado en el norte y el sur¹ o el análisis de la negociación entre los socios en contextos diversos (Lemay, 2007), como la relación comercial o durante los foros internacionales. Pero, hemos considerado importante empezar con la presentación de un aspecto particular del partenariado, los relatos de la situación de los productores en una OCJ, Artesanos del Mundo (Adm) en Francia. Estudiar estos discursos nos informa sobre los dilemas fundamentales del CJ en el norte: la tensión entre una voluntad de construir una relación basada sobre un diálogo transparente, entonces potencialmente conflictivo, al frente de un deseo de promoción de una práctica que puede favorecer un relato romantizado, buscando a atraer la simpatía. Si el CJ representa una voluntad real de innovación en los partenariados económicos norte-sur, ampliar esta relación hacia una dinámica más global (cultural o social) se queda todavía difícil e impreciso.

Para esta investigación, hemos utilizado una metodología interdisciplinaria con una etnografía organizacional, una perspectiva utilizada en los estudios culturales de los movimientos sociales (Cunningham, 2000; Glassman, 2001), de las ONG (Fischer, 1997, Roberts, 2000) y de las organizaciones de desarrollo internacional (Lewis et al., 2003). Esta perspectiva introduce un concepto de cultura organizacional como elemento fundamental más bien que solo como atributo (Lewis, 2002, p.78), lo que es apropiado para un análisis de movimientos sociales transnacionales dentro de los cuales se negocia una significación común. Nuestro estudio de caso se basa sobre una estancia de nueve meses en Francia² con Adm entre septiembre de 2004 y febrero de 2005 así que de octubre hasta diciembre de 2005. Hemos recogido tres categorías de datos: entrevistas con líderes, empleados y miembros; observaciones participantes en la organización; y, finalmente, documentos de archivos y textos públicos. En totalidad, hemos hecho 37 entrevistas semi-estructuradas: 12 se hicieron con dirigentes y empleados de la Federación nacional y 25 con voluntarios de grupos locales. Este texto está basado sobre todo en las entrevistas, pero hemos utilizado solo las citas más representativas.

Así, veremos el caso de Adm³ para quien esta reflexión sobre la relación norte/sur afectó fuertemente los debates en los últimos años así como su evolución histórica. El objetivo no es dar un juicio sobre las prácticas de la organización, sino hacer una reflexión a partir de unas constataciones de los militantes de la organización que pueden instruir un dilema del CJ. Nuestra reflexión está dividida en dos partes. Primero, empezaremos con una presentación de la importancia de la relación con los productores en Adm, situándola en los debates entre perspectivas diferentes que cohabiten en la organización. En segundo lugar, analizaremos los relatos de la relación con los productores con la noción de *kitsch* prestada de la obra de Milan Kundera.

2. La relación con los productores en *Artisans du monde*

¹ Para que este ejercicio sea más sencillo y equilibrado, se debería hacer lo mismo con las representaciones de los productores sobre sus contrapartes al norte. Sin embargo, en este artículo, nos limitaremos a las representaciones en el norte porque nuestro trabajo se basa en un estudio de campo en Francia y quiere plantear la problemática para las organizaciones del norte. Sin embargo, en enero 2008, hemos empezado un estudio de campo en Perú con la Central Interregional de los Artesanos del Perú y vamos a explorar este tema de la visión del partenariado en el « sur ».

² Este estudio fue posible gracias a una beca de doctorado del *Social Sciences and Humanities Research Council of Canada* (SSHRC). Agradecemos también a los dos evaluadores de la revista *Otra economía* por sus comentarios útiles.

³ Adm es una asociación fundada en 1974 en el contexto de la hambruna en Bangladesh. Buscaba alcanzar tres objetivos: favorecer la reconstrucción del Bangladesh por las ventas de productos artesanales, atenuar sus costos de funcionamiento y sensibilizar el público a las causas tercermundialistas (Le Gardeur, 1988, p.46). Hoy, se compone de 150 asociaciones locales y 4500 voluntarios agrupados en el seno de una federación nacional.

Globalmente, la relación de partenariado norte/sur es uno de los argumentos más importantes del CJ como lo dice la primera frase de la definición internacionalmente aceptada de FINE⁴: “Comercio Justo es una asociación comercial que se basa en el diálogo, la transparencia y el respeto y que busca una mayor equidad en el comercio internacional”. En cambio, esta relación se queda como una de las ambigüedades principales de la práctica y está omnipresente en los debates recientes sobre lo que desean “realmente” los productores (vender más o participar en un movimiento político). De manera general, más que algunos mecanismos de diálogo entre socios al nivel comercial o durante foros internacionales, la relación se constituye principalmente por representaciones de la situación del socio basadas en información secundaria⁵.

Eso es un contexto en lo cual el partenariado puede difícilmente superar la piedad⁶, un elemento que denuncia el CE por otra parte⁷. Sin embargo, se debería notar que la reflexión sobre esta cuestión pasó de la intención a una perspectiva crítica en el movimiento de CJ, más que todo con los resultados de varios estudios de impactos que revelaron las distancias entre los discursos sobre los productores y las realidades vividas en lo cotidiano⁸. Para Adm, la reflexión debe estar situada en su evolución histórica. Notamos en los documentos de la organización y los estudios académicos que uno de los elementos recurrentes de reflexión es la falta de conocimiento de los socios (Legardeur, 1988, p.191). Por otra parte, las discusiones sobre la relación con los productores fueron también al centro de las transformaciones organizacionales como el proceso de centralización de las importaciones en los años ochenta o el recién estudio de impactos. Por ejemplo, durante el debate sobre la creación de la central de importaciones (*Solidar'Monde* que se llamaba *FAM import* en este momento), los grupos locales tenían relaciones directas de importaciones con los productores que fueron cuestionadas por esta centralización de las compras. Un documento de síntesis de la Asamblea general de 1998 menciona la permanencia de los problemas asociados a esta centralización:

Parece fundamental poder conservar un vínculo directo con los productores. Las importaciones directas lo permitían. Debemos así recrearlo y es la primera dificultad. Sin este aspecto concreto que representa una relación directa o al menos un encuentro con la gente con quien trabajamos, tenemos un riesgo de alejarnos de la realidad y solo hacer comercio.

Esta insistencia sobre una relación directa con los productores se queda fuerte en el imaginario de los militantes y reaparece periódicamente en los debates que influyeron la organización en los últimos años.

Otro elemento introducido por las reflexiones sobre la relación entre OCJ y productores es el debate vinculado a los canales de distribución privilegiados. Dos visiones se oponen: una propone una masificación de las ventas por canales

⁴ FINE es una coordinación internacional de las cuatros organizaciones principales de CJ: International Federation for Alternative Trade, Network of European Worldshops, Fairtrade Labelling Organization et European Fair Trade Association.

⁵ Durante las entrevistas, algunos notaban que el conocimiento de los socios quedaba débil: « Es una relación afectiva. Pienso que estamos siempre sorprendidos del nivel de las cuestiones porque organizamos regularmente encuentros entre gente de Adm y los productores ». (Entrevista empleado 1, *Solidar'Monde*, 2004).

⁶ Boltanski (1993) habló de la relación en términos de « sufrimiento a distancia » y lo define así: « Es una distinción entre los hombres que sufren y los que no sufren, de la insistencia puesta en la mirada, el espectáculo del sufrimiento » [En Giraud, 2003, p.27].

⁷ Por ejemplo, como esta mencionado en el sitio Web de *Biocoop* en Francia, una red de ventas de productos biológicos y equitativos: “El comercio justo es esto: no hay magnanimidad teñida de piedad, sino un compromiso común de socios que trabajan juntos en la misma dirección. Y cada uno saca provecho” [www.bio-logique.info/alimentation/dossiers/biocoop/commerce_equitable_4.htm].

⁸ Por ejemplo, el estudio de impactos pedida por Adm cuestionó la noción de precio justo, la categoría de “pequeños productores marginados” y los impactos en términos de desarrollo local (Mestre et col., 2002).

tradicionales (grande distribución) mientras la otra busca una creación o una consolidación de los canales alternativos (tiendas asociativas o mercados públicos) con el riesgo de limitar el volumen de ventas. En este debate, los productores se quedan relegados a un rol de figurante en los argumentos de cada protagonista, ambos considerándose como representantes de los deseos/voluntad de los productores. Mientras algunos hablan de coherencia de la práctica y de los peligros de una falta de credibilidad si hay compromiso con los grandes distribuidores, los militantes que favorecían estas ventas fundaban casi todos sus argumentos en las demandas extraídas durante algunas visitas de productores o foros internacionales (o incluso imaginadas en algunos casos). Por ejemplo, para varios militantes de Adm, la exigencia primera de los productores es vender lo más posible: "Algunos productores del sur esperan un apoyo más fuerte, más que una relación comercial. Pero, yo, lo que recuerdo es que en cada encuentro con los productores, la primera petición, la petición número uno, es: vendan más". [Entrevista, voluntario Adm, 2004]. Sin embargo, como cada interpretación, esta última está contestada por unos opositores de las ventas en la grande distribución; un militante menciona que es la fuerza de penetración del "espíritu capitalista" que explica estas peticiones de los productores y que debemos actuar en contra como actuamos contra los mercados convencionales (Verges, 2000). Otros se entristecen y lo explican con una falta de conocimiento de la realidad francesa de parte de los productores y de los problemas creados por la distribución que está más concentrada en este país que otros de Europa. Hoy día, estas interrogaciones relativas al deseo real de los productores y de la negociación de un proyecto común que concuerda realmente entre socios son unas de las interrogaciones principales de la organización. Globalmente, la relación con los productores es difícil en un contexto en lo cual las OCJ ponen adelante un proyecto ético y reglas normativas relativas al comportamiento de los productores y, al mismo tiempo, tratan de construir un partenariado que implica un diálogo y una cierta relativización de sus valores. Un empleado de Adm resume bien estas tensiones: "Seríamos llevadores de valores universales y queremos que esta universalidad se concrete y que sea aplicada directamente en la totalidad del mundo. Y, no alcanzamos, en la relación con los productores, una aceptación de las realidades locales, como en lo que refiere al trabajo infantil" [Entrevista, empleado Adm, 2004].

Estas cuestiones se vinculan a dinámicas más amplias en la organización donde cohabitan varias orientaciones del CJ, organizando los discursos generales y los debates puntuales. Globalmente, influyen las representaciones en relación con la situación y las voluntades de los productores. En Adm, hubo transformaciones históricas de la definición del CJ: primero fuertemente ligada al tercer mundialismo y, hoy, a la alter-globalización (Lemay, 2005). Esta evolución está presentada en el cuadro siguiente que sintetiza las etapas en relación al desarrollo del CJ en Francia:

1. Cuadro N° 1. Síntesis de la evolución de Adm.

Datos	Evolución de Artisans du Monde : temas centrales	Comercio justo en Francia
1974-1990	Tercermundista, estructuración del movimiento y importaciones directas de los productos	Desierto: algunos actores solamente (Artisans du Monde, Artisal, etc.)
1990-1995	Profesionalismo	Max Havelaar aparece. División en dos tendencias (certificada y integrada)
1995-1998	Criterios de garantía, comercio justo integrado	Agrupamiento nacional bajo la Plata-Forma francesa de comercio justo (1997)
1999-2002	Economía solidaria y desarrollo sostenible	Multiplicación de nuevos actores y redes

2002-2005	Alter-globalización	Crisis del comercio justo entre partisanos de la distribución larga y redes alternativas de distribución.
------------------	---------------------	---

Fuente: Elaboración propia

Esta modificación progresiva de la identidad de Adm no se hizo sin debates y conflictos y ahora, aunque la perspectiva dominante en las instancias de dirección sea la economía solidaria, observamos una coexistencia de visiones diversas. Por ejemplo, hay la perspectiva caritativa que favorece la ayuda a los productores desfavorecidos y con otra, más orientada hacia el marketing, que promueve la venta en masa y la inserción de los productores en el mercado. Esta situación está sintetizada por cuatro categorías en el cuadro siguiente que describe las concepciones diferentes de la relación norte/sur:

2. Cuadro N°2. Las orientaciones diversas en Adm y su definición del partenariado

Nombre	Objetivo	Visión del partenariado
Caritativa	Apoyar productores pobres del sur	Relación de ayuda con productores marginados
Ecologista	Contribuir al desarrollo sostenible y a una modificación de los modos de consumo	Poco espacio dado a los productores; insistencia sobre modos de producción, de venta y de consumo.
Marketing/inscripción en el mercado	El comercio justo como sector ético de consumo y de ventas.	Productores como socios comerciales y apoyo por una integración en el mercado.
Economía solidaria	El comercio justo como práctica de la economía solidaria.	Voluntad de desarrollar un partenariado mas global según ideas de un dialogo apoyado sobre bases mas solidarias.

Fuente: Elaboración propia

Esta tabla nos muestra que en Adm, existen visiones diversas sobre las finalidades del CJ, el rol de los productores y el tipo de vínculo entre ambos. Esta coexistencia tiene un equilibrio precario que se modifica durante las transformaciones del contexto, del discurso de la organización y de la gente que tiene puestos de decisiones. Así, mientras el discurso caritativo pudo dominar en los años 1975-1990, ahora es la economía solidaria que está representada en la dirección de la organización. Las perspectivas no son una calificación de las facciones presentes en la organización, influyen también los tipos de partenariados privilegiados con los productores, el diálogo puesto en lugar con ellos y, más globalmente, la natura del CJ. Es en este contexto que debemos localizar la problemática partenarial en Adm y la importancia de las representaciones que reflejan la naturaleza borrosa del concepto.

3. Representaciones de los productores: Tendencias kitsch en los discursos de Adm

La narración de la situación de los productores es uno de los elementos centrales de la sensibilización dirigida hacia los militantes de la organización y, más que todo, hacia los clientes o adherentes potenciales. En esta parte, nos limitaremos a la exploración de estas representaciones sobre la situación de los productores que tienen, para el caso estudiado por lo menos, tendencias *kitsch*

fuertemente presentes lo que limita las posibilidades de un diálogo franco con los productores; en breve, que refleja las ambigüedades del partenariatado.

El *kitsch* es un concepto central en la obra de Kundera que aclaró nuestra colecta de datos. En efecto, después del estudio de campo en Francia, habíamos notado el malestar de varios militantes en relación con la noción paternalista de « pequeños productores », algo que ilustra las dificultades para estatuar sobre el contenido del partenariatado. Entonces, hemos tratado de formalizar el análisis de esta situación y una pista de reflexión interesante fue el concepto de *kitsch*. Kundera lo utiliza, entre otros, para explicar la situación de los emigrantes checos y sus relaciones con las personas del país de adopción que les transforman en icono del sufrimiento bajo el régimen comunista. Por ejemplo, un personaje (Sabina) en *La insostenible ligereza del ser* se rebela contra las representaciones de ella como inmigrante checa: “Mi enemigo no es el comunismo, es el *kitsch*” contesta Sabina con indignación a todos los que disfrazan su vida de exiliada en imágenes hagiográficas de mártir para tratar, una vez más, de representarla en conformidad con la imagen de todos los emigrantes checos con quien no tenía ninguna afinidad” (Le Grand, 1995, p.67). Kundera da otra ilustración en *La ignorancia* (2000, p.194): “Estaban bien informados que el Estalinismo constituye algo malo y que la emigración es una tragedia. No se interesaban en lo que pensábamos, se interesaban en nosotros como prueba viva de lo que pensaban ellos”. Esta cita nos ilustra un elemento central del *kitsch* en un contexto de relación intercultural de solidaridad: las víctimas de una situación se vuelven íconos y pierden, en cierto modo, su voz; el sujeto *kitschificado* pierde así su estatuto de actor. Este elemento nos inspiró en la descripción del malestar alrededor de la relación entre militantes de las OCJ y los productores que se vuelven fácilmente, en los discursos de los primeros, iconos del sufrimiento de los paisanos/artesanos del sur. Como los emigrantes de la *Primavera de Praga*, el productor como ícono puede quedar sin voz ante una manifestación de solidaridad de los que miran a su situación y le fijan en una categoría idealizada.

El *kitsch* de Kundera, un concepto que atraviesa su obra, es complejo. Primero, lo ha dado una componente metafísica además de su utilización artística. Le Grand (1995, p.38-39) lo define así:

[...] como expresión de esta fascinante y constante facultad humana de sustituir sus sueños de un mundo mejor (el paraíso perdido como futuro radiante) a nuestra realidad; breve, travestir el real en una visión idílica y extática del mundo para la cual sacrificamos sin escrúpulos cualquier conciencia ética o crítica. [...] Este acuerdo sobreentiende una adhesión ciega, incondicional y sin crítica a la representación de un mundo sin conflictos (privados o colectivos) como lo esperamos o como las ideologías tratan de hacerlo parecer.

Es así un arreglo de la realidad por una imagen que fija la eternidad en un instante, substituyendo la categoría a los caminos múltiples de la existencia caracterizada por imperfecciones, desacuerdos y conflictos. La obra de Kundera es un combate contra el *kitsch* con la exploración de las posibilidades diversas de la existencia. Él lo define así: “Por esencia, es la negación absoluta de la mierda; en el sentido literal como figurado: el *kitsch* excluye de su campo visual todo lo inaceptable de la existencia humana” (Kundera, 1987, p.356-57). Le Grand (1995, p.113) dice que esta dimensión escatológica de la obra « vuelve a ser el factor importante de la burla y de la ironía romanesca que tiene como función principal penetrar las máscaras de la belleza y empañar las colores rosas por las cuales los tiempos idílicos maquillan el tiempo de la existencia humana”. En resumen, el *kitsch* es la objetivación del ser por emociones, lo que se debe subvertir con ironía o, mas globalmente, con una visión existencial y polifónica de la realidad. Sin embargo, una cuestión inevitable sería saber si la solidaridad y la acción política son todavía posibles fuera del *kitsch*, es decir, concebidas en términos polifónicos y

conflictivos como la existencia de cada participante. Como lo plantea Le Grand (1995, p.116):

Ahora bien, es en este espacio de cruzamiento, sobre esta frontera entre el tiempo circularia y linearia que Kundera dirige su mirada lo mas escéptico. Con una lucidez despiadada, revela este abismo que separa nuestras ilusiones y la realidad, entre nuestros deseos del idilio y la imposibilidad antropológica de su realización, entre la seducción de la belleza *kitsch* y la insostenible ironía de una belleza del conocimiento.

Así, el *kitsch* es la negación de la polifonía de la existencia que la novela quiere captar. Pero, más que la obra literaria, esta polifonía, estos conflictos de visión y debates, es un elemento importante para construir un partenariado transnacional, generalmente lejos de una armonía bienaventurada. La crítica de Kundera puede llevar una mirada crítica, sin ser cínica, sobre las relaciones partenarial entre actores de CJ que pueden fácilmente versar en un *kitsch*, eliminando así todas las posibilidades reales de dialogo.

Para el CJ en el norte, el *kitsch* solidario se encuentra en los discursos que presentan una visión romantizada de los productores, de su situación económica como de su proyecto. Estos discursos, que amalgaman el incentivo de una situación en vía de resolución por la práctica equitativa y el deseo de consenso sobre la pertinencia de la alternativa del CJ, entran en la categoría del *kitsch*, su resultado no intencional. Lo que Kundera avanza sobre el *kitsch* permite, pensamos, comprender mejor la problemática que viven los actores del CJ en el norte que buscan la promoción pública de su práctica como la creación de un partenariado real con los sujetos de estas representaciones, dos misiones difícilmente compatibles y con un sitio vago para las disensiones entre actores. Sin embargo, la narración romántica puede ser defendible estratégicamente porque no hay obligación de presentar todos los aspectos de una situación en un contexto de luchas políticas. También, no se debe considerar estos discursos como mentiras sobre la situación de los productores o las aportaciones del CJ, sino como una fijación emotiva de esta realidad en una totalidad que hace caso omiso de los conflictos y las tensiones. Globalmente, no es el único elemento que define los discursos de Adm sobre los productores, pero es una particularidad que nos informa sobre las ambigüedades del partenariado.

En lo que refiere a Adm, se debe situar nuestra presentación en un contexto de debates y, aún, de crisis en la organización cuyos líderes tratan justamente superar una visión paternalista de los productores:

Las mujeres y hombres que son nuestros socios toman en sus manos su propio desarrollo. Es reductor y paternalista considerarles como pobres sin recursos. Los productores del sur no necesitan ayuda sino socios implicados en una relación comercial justa. ¿Quiénes son nuestros socios? Marginados...pero organizados. (Aspal/Artisans du Monde, 2004).

En cambio, durante nuestro estudio de campo, hemos constatado que esta voluntad era todavía una intención. En efecto, nuestras entrevistas nos mostraron que el icono del pequeño productor marginado sostenido por el CJ estaba fuertemente presente. De manera general, tres elementos relativos a los productores salieron de las entrevistas y de las discusiones informales, lo que construye la categoría de los productores: los modos colectivos de organización, los valores éticos y la situación marginada definida en términos de "tamaño pequeño".

Primero, en las definiciones del CJ, aún que unos elementos han cambiado, la prioridad está todavía dada a lo colectivo como lo ilustra este extracto de la Carta de 1999: "Metas de Adm: vender productos procedente del tercer-mundo favoreciendo un modo colectivo de organización y cuidando de asegurar una retribución del trabajo más justa para los productores, permitiéndoles así

desarrollarse por ellos mismos y liberarse de las estructuras de opresión". Esta formulación hace del modo colectivo de organización un atributo de los productores como grupos solidarios, una referencia a la idea de cooperativa como organización típica, históricamente sostenida por el CJ. Sin embargo, en varios casos, las organizaciones del sur (en la artesanía más que todo) son sociedades comerciales y hay conflictos sobre la cuestión de la distribución de los recursos en su seno (Lemay, 2006). La imagen de los productores proyectada se refiere a un proyecto colectivo liberador, muchas veces imaginado, que puede fijar en una categoría la solidaridad autónoma y liberadora de estructuras de opresión.

El otro aspecto del discurso ligado al precedente es el apoyo a productores que ponen en pie proyectos colectivos, alcanzando valores éticas generalmente concebidas como universalismos por los militantes. Son principalmente formuladas en términos de derechos humanos y de desarrollo sostenible:

Tratemos de trabajar con productores pobres o marginados, viviendo en países en desarrollo y cuyas organizaciones: actúan en favor de un desarrollo sostenible con mecanismo de participación en las decisiones, defendiendo los derechos humanos y, especialmente, los de las mujeres y niños, protegiendo el ambiente, respetando y promoviendo la identidad cultural, apuntando la estabilidad económica y financiera; hacen trabajos que se comercializan; son capaz exportar y asegurar las coacciones de los repartos; se comprometen a la transparencia (Artisans du Monde/ASPAL, 2004: anexe).

Esta formulación pone en acuerdo la actividad de los productores con lo que está proyectado por las OCJ como los valores éticas con quien se asocian. Con esta mecánica de proyección, elaboran exigencias numerosas para los productores que deben volverse representantes concretos de una ética llevada en las OCJ. También, se nota un desequilibrio porque lo que deben respetar los productores es una lista larga de virtudes mientras las OCJ tienen generalmente que someterse solamente a condiciones comerciales más correcta.

Finalmente, el último elemento del discurso es la noción de pequeños productores marginados. Desde el principio del CJ, los actores han definido a sus socios como excluidos del mercado convencional, una situación que constituye un problema como una ventaja⁹. De un lado, no tienen acceso a los sectores convencionales o enfrentan generalmente precios muy bajos. Pero, del otro, su tamaño pequeño sería, en cierto modo, una garantía ética frente a las multinacionales: ¿En efecto, como los "pequeños productores" podrían reproducir las prácticas de las "grandes empresas multinacionales"¹⁰? Por ejemplo, notamos en este extracto de una entrevista la ocurrencia de lo caritativo que ilustra explícitamente lo que hemos encontrado en una porción larga de las entrevistas:

Mira en América latina, hay productores de café que se agruparon y que fundaron sus pequeñas cooperativas y, un día por semana, hay uno que se encarga del secado del café mientras los otros están en su pequeña explotación, se relevan. Crearon su pequeña cooperativa con una pequeña escuela, así no pueden dar, desde el principio, todas las garantías. Si vemos que van por la buena dirección, pueden volver a ser socios, pero deben respetar una cierta ética. [Entrevista voluntario 2, Adm, 2004]

⁹ Es en este contexto que el término de « pequeños productores » apareció, en reacción a las explotaciones largas como lo menciona la FLO (2003, p.3): « Pequeño significa que los campesinos no dependen estructuralmente de mano de obra externa; los pequeños productores de café manejan con sus capacidades de trabajo propias y la de su familia. La organización esta controlada democráticamente por sus miembros. Los miembros deciden colectivamente de la distribución o de la afectación del suplemento generado por las ventas (...) ».

¹⁰ Malidier (2006) menciona un caso interesante: « En la televisión, un reportaje hablaba de un productor de naranjas apareciendo demasiado rico para ser un 'pequeño productor' ».

Este extracto ilustra la permanencia de la idea de tamaño pequeño en la descripción de los grupos de productores como si sería fiador de la solidaridad o de la ética. En cambio, hay un replanteamiento de esta noción, ilustrando que la construcción de la categoría es dinámica:

Cuando decimos pequeños productores, no entiendo porque no lo son todos. [...] Pequeño es, tal vez, para imaginarles más pequeños que nosotros, no lo sé. Oficialmente, hay pequeño mientras que en la práctica no es verdad. También, hay marginados, gente que no estaría en el sistema. No es verdad tampoco porque vemos muchos agrupamientos que trabajan en el comercio convencional al lado. [Entrevista empleado 1, Solidar' monde, 2004]

Según nosotros, el debate sobre la utilización de esta categoría ligada al tamaño ilustra las tensiones entre una voluntad de partenariat "igualitario", que excluye de golpe esta categorización que infantiliza, y un discurso dirigido hacia el público, para quien la noción de caridad o de ayuda es eficiente. El argumento utilizado en contrapeso a esta perspectiva es el de la justicia económica que cuestiona directamente la responsabilidad de la gente del norte –y del sur, pero que se vende todavía menos que la idea de productores marginados, sobre todo pequeños, necesitando un apoyo.

Los tres aspectos que construyen la categoría del productor o socio (organización, proyecto colectivo y pequeño tamaño) hacen caso omiso de las tensiones, debates y de la multitud de situaciones y de objetivos llevados por los grupos. En efecto, estos discursos son el contenido narrativo de las imágenes de "productores sonrientes o trabajadores" presentadas en la documentación pública de Adm y dirigida hacia clientes o militantes. Fijan también los productores en una imagen de la solidaridad y tienen impactos sobre las prácticas cotidianas de Adm. Por ejemplo, la operacionalización del deseo de trabajar con productores marginados presenta problemas reales porque el CJ no vende solo ideas sino también productos que deben alcanzar estándares mínimos de calidad. Un militante de Adm hace el balance del dilema:

Incidentalmente, hay algunos pequeños productores, pero es verdad que no hay mucho porque no funciona técnicamente, es difícil. Hay una voluntad de seguir con estos pequeños productores, pero es verdad que el trabajo con agrupación como EMA o CIAP por ejemplo es más fácil. ¿Pero, bueno, es la regla económica que hace eso, no? [Entrevista, Adm voluntario 3, 2004].

Esta cuestión de la selección de productores que concuerdan con la categoría o otros más fiables comercialmente (ambos no son siempre mutuamente exclusivos) nos lleva a la fuente del problema del kitsch en las representaciones de los productores. En efecto, cuando llega el tiempo de una relación concreta, la imagen del "pequeño productor marginado" puede difícilmente estar operacionalizada y lleva a debates inevitables que están sintetizados por este militante:

De un lado, debemos tener productos concurrentes. Puede haber organizaciones bien organizadas, haciendo súper productos (...), pero sin conciencia política. Sino, son estructuras de mujeres más pequeñas y aisladas que tienen dificultades para vivir y cuyo único recurso es la artesanía. Ya que no tienen mercado, les ayudamos a obtener un ingreso complementario. Eso es la elección finalmente. [Entrevista voluntario 4, Adm, 2004].

En resumen, la cuestión es saber si se debe favorecer la relación con grupos de productores que concuerdan con la imagen de pequeños productores marginados con el riesgo de un fracaso comercial o apoyar a grupos eficientes que permiten una relación durable con un riesgo de apoyar a unos ya en posición

privilegiada en las comunidades¹¹. Por ejemplo, varios productores desarrollan un proyecto limitado a la inserción en el mercado de manera eficaz. Cuando el sujeto se toca con los militantes de Adm, la mayoría insiste en otros elementos: “Pero, hay socios ultra-liberales también y es al nivel de los principios: son organizaciones democráticas y hay decisiones tomadas en común. El hecho de que no sean empresas con solo una persona que decide” (Entrevista voluntario 5, Adm, 2004). Las representaciones romantizadas tienen así una utilidad cierta en una óptica de sensibilización y de creación de sentido por los militantes porque atenúan algunas contradicciones –inevitables– de la práctica. En cambio, en el contexto actual de reflexión sobre la renovación del partenariado norte/sur del CJ, podrá difícilmente constituir el fundamento.

4. Conclusión: Las ambigüedades del partenariado equitativo

La cuestión principal detrás de la reflexión presentada es saber si las elecciones narrativas con tendencias *kitsch* son un sucedáneo al aspecto borroso del partenariado del CJ. En efecto, si esta idea es en el centro de la práctica desde el principio y que aparecía relativamente fácil a definir al nivel solamente comercial o de apoyo sin condición, su versión global contemporánea queda poco elaborada y no está clara en los documentos y las entrevistas con los militantes de Adm. Podemos citar la idea de relaciones transparentes, solidarias y abiertas, pero la descripción de las modalidades concretas queda borrosa y constituye algo que desarrollar como lo ilustra el atestado de la Asamblea general de la federación en 2003:

El partenariado no está definido como tal en nuestros textos de referencia, no aparece en los estatutos ni al nivel de la finalidad, ni al nivel de los medios. Resultado: debemos definir el sitio que debe ocupar el partenariado en los textos de referencia, preparar una modificación de la Carta, de los estatutos y otros documentos.

En Francia, el Centro de investigación y de información sobre el desarrollo (CRID) lo definió, pero con términos borrosos también: hablan de “intercambiar una interactividad social” (en Asamblea general, 2003). Aunque poco precisa, esta idea de relaciones humanas, en contra de relaciones mercantiles basadas en el anonimato, está fuertemente anclada en el imaginario de varios militantes: “Para mí, lo ideal de la relación de comercio justo sería, primero, una relación de ventas y compras con deseo de duración. Como en un pueblito, la relación entre el panadero y su proveedor de harina se basa sobre un contacto humano real” [Entrevista empleado 2, Adm, 2004]. Pero, especialmente en un contexto de distancia, ¿qué es una relación humana finalmente? ¿Encuentros culturales? ¿Conversaciones episódicas? ¿Un consensuó sobre la finalidad del proyecto?

En resumen, este texto refleja el trabajo que queda por hacer sobre el concepto de partenariado para los militantes y los investigadores. Según nosotros, la vía que seguir debería apoyarse en la idea de polifonía, es decir, evitar la cristalización de los productores y del partenariado en una imagen de armonía. La razón, como hemos visto, es que introduce problemas para la elección de los productores o para la creación de un diálogo franco, fundado en la articulación de puntos de vistas diferentes. Existen algunas iniciativas interesantes que tratan de empujar en esta dirección. Primero, el estudio de impacto pedido por Adm (Mestre et col., 2002) hizo un primero trabajo de clasificación de los productores con una distinción importante entre artesanos marginados y profesionales. Este trabajo se debe continuar para incluir una perspectiva evolutiva de la situación de los

¹¹ Algunos estudios subrayaron las dinámicas débiles de desarrollo local introducidas por el CJ (Mestre et col., 2002) o la aparición de conflictos comunitarios debido a la pertenencia a las organizaciones de CJ (Lemay, 2006; Lemay, 2008), cuestiones que merecerían probablemente estar pensadas en el contexto de esta problemática general de las representaciones de los productores y de la elección de los socios.

productores que salen de su situación y alcanzan otros mercados. También, hay un proyecto entre Solidar'Monde (Francia) y CIAP (Perú) para la construcción de un sistema de monitoreo participativo (CIAP, 2004; Maldidier, 2006) donde los participantes han tenido que salir de su escenografía respectiva para empezar a conversar francamente, un ejercicio que fue muy difícil al principio (Lemay, 2007, p.284). También, pensamos que se necesita una definición del concepto de partenariado más seria, mirando todos los tipos de manifestaciones para empezar a construirla. Por ejemplo, en la Asamblea de Adm en Aix-en-Provence en mayo de 2008, habrá un taller donde se compartirá experiencias diferentes de partenariados (cultural, económica y monitoreo) entre la CIAP y Adm/Solidar'Monde para ver sus varias manifestaciones y construir una definición común. Pensamos que estas iniciativas, y las otras que existen, son las bases sobre cuales se podrá construir partenariados norte/sur más participativo y menos romantizados. Sin embargo, este trabajo se tendrá que hacer a los diferentes niveles de la relación de CJ y con una actitud de apertura y de negociación, un rol que solo los actores de las organizaciones pueden cumplir.

5. BIBLIOGRAFÍA

- ARTISANS DU MONDE/ASPAL (2004). *Livret d'information : producteurs du commerce équitable*, janvier, p. 2-3
- BLEIKER, R. (2001). « The Aesthetical Turn in International Political Theory », *Millennium : Journal of International Studies*, vol. 30, no 3, p. 509-533
- BOLTANSKI, L. (1993). *La souffrance à distance : morale humanitaire, médias et politique*, Paris, Métailié.
- CIAP. (2004). *Proyecto: Monitoreo participativo en CIAP y piloto de certificación de Comercio Justo para productos artesanales*, CIAP y IFAT, Lima
- CUNNINGHAM, H. (2000). «The Ethnography of Transnational Social Activism : Understanding the Global as Local Practice», *American Ethnologist*, vol. 26, no 3, p. 583-604.
- DAHAN KALEV, H. (2004). « Cultural Rights or Human Rights : The Case of Female Genital Mutilation », *Sex roles*, vol. 51, no 5-6, p. 339 - 348
- FISHER, W. (1997). « Doing Good ? The Politics and Antipolitics of NGO Practices », *Annual Review of Anthropology*, vol. 26, p. 439-464.
- FLO (2003). *Standards génériques du commerce équitable pour les organisations de petits producteurs*, FLO. [En ligne].
www.maxhavelaarfrance.org/documents/standards/standardsgeneriques-flo-petits-producteurs.pdf (Page consultée en juin 2006).
- GLASSMAN, J. (2001). « From Seattle (and Ubon) to Bangkok : the Scales of Resistance to Corporate Globalization », *Environment and planning D : Society and spaces*, vol. 19, p. 513- 533.
- KUNDERA, M. (1987). *L'insoutenable légèreté de l'être*, Paris, Gallimard.
- KUNDERA, M. (2000). *L'ignorance*, Paris, Gallimard.
- LEGARDEUR, H. (1988). *De la mémoire à l'auto-évaluation*, Mémoire, Hautes études en pratiques sociales, Université Lumière Lyon II et Collège coopératif Rhône-Alpes.
- LE GRAND, E. (1995). *Kundera ou la mémoire du désir*, Montréal/Paris, XYZ, L'Harmattan.
- LEMAY, J-F. (2005). « Mouvement altermondialisation et identité collective des organisations. Les tribulations d'une association de commerce équitable », *Anthropologie et Sociétés*, vol. 29, no. 3, p. 39-58.
- LEMAY, J-F. (2006). "The Transnational Negotiation of Criteria in a Fair Trade Partnership : The Perspectives on Organized Producers and Solidarity", *International Journal on Interdisciplinary Social Sciences*, 1, 2 , p. 179-190.
- LEMAY, J-F. (2007). *Mouvements sociaux transnationaux : le partenariat de deux organisations de commerce équitable en France et au Pérou*, Tesis de doctorado, Facultad de antropología, Université Laval, Québec.

- LEMAY, J-F. (2008 : à paraître). 'Dicen que tenemos muchos dólares'. *Tensions entre logiques associatives et communautaires autour d'un projet d'artisanat équitable dans la communauté paysanne de Chinchera au Pérou*, 3ième Colloque International sur le Commerce Équitable, Montpellier, France, 14-16 mai.
- LEWIS, D. (2002). « Organization Management in the Third Sector : Toward a Cross-Cultural Research Agenda », *Nonprofits Management & Leadership*, vol. 13, no 1, p. 67-83.
- LEWIS D. et al. (2003). « Practice, Power and Meaning : Frameworks for Studying Organizational Culture in Multi-Agency Rural Development Projects », *Journal of International Development*, vol. 15, p. 541-557.
- MALDIDIÉ, C. (2006). *Quelle construction sociale de la qualité « équitable » d'un produit? Vers des systèmes de garanties plus fiables et plus équitables*, Communication, 2ième colloque international sur le commerce équitable, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- MESTRE, C. et al. (2002). *Évaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en oeuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans : Rapport final*, Lyon/Paris, FADM/CIEDEL/F3E.
- MILFORD, A. (2004). *Coffee, co-operative and competition : the impact of fair trade*, Chr Michelsen Institute, Development studies and human rights.
- PONCELET, M. (2005). *Un commerce équitable et durable entre Marché et Solidarité : diagnostic et perspectives. Rapport résumé*, Belgique, Université de Liège.
- RENNER, M. E. (1998). *Measuring the effects of alternative agricultural methods and fair trade practices on the development of producer groups and their members in northern Thailand*, Mémoire, Department of rural economics, University of Alberta.
- RIST, G. (1984). « Relations interculturelles et pratiques du développement », *Canadian Journal of Development Studies*, vol. 2, p. 233-242
- ROBERTS, B. (2000). « NGO Leadership, Success, and Growth in Senegal : Lessons from Ground Level », *Urban Anthropology*, vol. 29, no 2, p. 143-179
- RONCHI, L. (2002). *The impact of fair trade on producers and their organizations : a case study with coocafé in Costa Rica*, PRUs working paper no.11, Juin.
- ROUSSEAU, C. (2003). « L'horreur et l'humanité », *Frontières*, Printemps, p. 60-62.
- SIMÉANT, J. (2001). « Entrer, rester en humanitaire : des fondateurs de MSF aux membres actuels des ONG médicales françaises », *Revue française de science politique*, vol. 51, no 2, p. 47-72.
- TALLONTIRE, A. (2000). "Partnerships in fair trade : reflections from a case study of Cafedirect", *Development in practice*, vol. 10, issue 2, p. 166-188.
- TARROW, S. (2005). *The New Transnational Activism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- THAYER, M. (2001). « Transnational Feminism : Reading Joan Scott in the Brazilian Sertão », *Ethnography*, vol. 2, no 2, June, p. 243-271
- VERGES, F. (2000). « Alternative ou transformation », *La lettre d'infos*, octobre, p. 6

El papel de los pequeños caficultores de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI) y el desarrollo del comercio justo

José Luis García y Medina

Asistente de Investigación del Grupo Sociedad y Biotecnología del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco. México.

E-mail: jlgm@correo.azc.uam.mx



RESUMEN

Durante los años ochentas los precios de las materias primas decaen abruptamente y los países desarrollados potencian estratégicamente "el *food power*" para colocar sus excedentes alimentarios básicos en los países periféricos. El Estado-Nación

se retira de la gestión pública agrícola y se modifica el marco legal para la venta de las tierras antes de carácter social, con lo que la estructura agraria del país evidencia profundos cambios.

La siguiente ponencia tiene como objetivo central observar, además de los costos señalados, las medidas alternativas que el propio campesinado adopta para resistir los embates de la fase neoliberal. Una de estas propuestas organizadas, además de la decena de movilizaciones sociales de talante campesino, es el comercio justo, y un producto de primera línea en este "tipo de mercado", es el café orgánico, siendo México el principal productor de éste aromático, básicamente cosechado por comunidades campesinas marginales en el sureste del país.

En la observación de tales cambios y alternativas, veremos el México que se construye y sobrevive desde abajo y los cuestionamientos que éste México "profundo" hace al modelo de desarrollo imperante en el campo y en la ciudad, desde las correcciones de mercado que el comercio justo apuntala, mediante intercambios locales y globales, atendiendo el costo social, ambiental, político y cultural de la producción de materias primas, en este caso, café. Por ello, hemos decidido estudiar en particular el caso de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI), su inserción al comercio y mercado alternativos, y básicamente, la consolidación de proyectos de beneficio rural, al interior de las comunidades indígenas asociadas con ésta organización histórica dentro del movimiento campesino orgánico.

Palabras clave: Economía y organización campesina solidaria, comercio justo, desarrollo social y económico.

1. Introducción

El presente trabajo, tiene por objeto indagar si el modelo de producción campesino indígena de café orgánico, desarrollado en los últimos años a partir de esquemas comerciales opuestos al intercambio habitual e histórico de los mercados

de materias primas, es viable para responder a las necesidades agrícolas y sociales de la economía campesina en México y así establecer una noción diferente de desarrollo rural y social.

La relevancia de un estudio de éste tipo, estriba de la actual crisis productiva y social que azota al campo nacional en diversos sectores. Pero resulta paradigmático que un sector con un grado de marginación histórica en el proceso social de construcción de una nación como México, haya logrado establecer, en pleno vendaval migratorio y desolador, estrategias de producción que incorporan la entrada de lleno al mercado de valores éticos, sociales, ambientales y políticos, defensores de la producción del campesinado pobre en el Sur geopolítico y económico del mundo. Por ello, hemos decidido estudiar en particular, el caso de un actor histórico de esta reestructuración en el campo del cafecultor con la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI)¹, su inserción al comercio y mercado alternativos, y básicamente, la consolidación de proyectos de beneficio rural, al interior de las comunidades indígenas asociadas.

Tanto el análisis del café justo de ésta cooperativa, como si es posible una "reestructuración productiva en la agricultura campesina mexicana", marcan la relevancia de la investigación, que podría facilitar información suficiente para tomar decisiones que involucren a diversos actores sociales y productivos del campo, con el fin de integrar acciones (a corto, mediano y largo plazo), tendientes a mejorar la situación de los pueblos del país más desfavorecidos.

En este tenor, uno de los productos orgánicos de exportación que más relevancia ha tenido en los últimos años es el café *orgánico y justo*, aromático del cual México es el principal productor a nivel mundial (Monroy, 2004). El café mexicano es un cultivo básicamente minifundista. De los aproximadamente 280 mil productores, el 92% tiene menos de 5 hectáreas de huerta; 200 mil tienen 2 hectáreas o menos, y de éstos, el 65% pertenece a algún grupo étnico. Así, nuestro aromático es un cultivo campesino y también un cultivo indio, producido mayoritariamente en zonas y regiones montañosas de escasos recursos (VanderHoff, 2005: 17; Aranda, 2004: 9).

Cuadro No. 1. Distribución porcentual de los productores, predios y superficie según rangos de superficie cultivada con café (2005)

Rangos	Productores (%)	Predios (%)	Superficie (%)
Hasta 0.50 hectárea	38	30	9
Más de 0.50 y hasta 1 hectárea	26	25	14
Más de 1.00 y hasta 5 hectáreas	33	40	49
Más de 5 y hasta 10 hectáreas	2	3	11
Más de 10 hectáreas	1	1	17
Total general	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Consejo Mexicano del Café.

Con la debacle en los precios de las materias primas en los mercados, a partir de la década de los ochenta, y la ruptura del Acuerdo Internacional del Café que regularizaba las fuerzas del mercado y ofrecía precios de garantía a productores, los sectores agrícolas participantes, sufrieron serios estragos productivos y sociales; se endeudaron, migraron o cambiaron de rumbo hacia un empleo no agrícola. Los que siguieron produciendo, con la desregulación y la

¹ En 1988, la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI) formó con grupos y empresas "solidarios", el Mercado Justo en Holanda bajo el nombre Max Havelaar, con el objeto de comercializar café de calidad en mercados externos bajo la integración de un sobreprecio que considerará el costo social y ambiental de la producción.

privatización de paraestatales del campo, no tuvieron acceso a créditos; su producción se estancó y ni siquiera se vendía al costo, o simplemente, en algunos casos, cambiaron a cultivos más rentables.

En tales circunstancias, se observa “la necesidad y pertinencia” de **1)** revisar el movimiento social que organizaciones campesinas, como UCIRI, proponen para el campo en llamas; **2)** fomentar el bienestar de la economía campesina, como uno de los sectores que más ha subvencionado el desarrollo de las ciudades y del mundo industrializado; **3)** integrar nuevos valores en el mercado para hacer de los intercambios, vectores de solidaridad social, compromiso social y postura política-cultural, con la intención de promover el desarrollo de la parte más débil de la cadena productivo-comercial.

De la misma manera, es factible reflexionar sobre las limitaciones que el comercio alternativo plantea para ciertos productores u otro tipo de actores que se involucran en él. Por ejemplo, el Mercado Justo Max Havelaar ha permanecido estancado durante años, por lo que se ha restringido el ingreso al mismo, a un mayor número de productores. Existen problemas con la generación de una mayor demanda a nivel nacional y de un apoyo más decidido por parte del Estado para cambiar condiciones, muchas veces estructurales, en los sistemas sociales y agrarios. De igual forma, la producción orgánica ha tenido costos elevados en su certificación y ha dependido de empresas y organismos extranjeros, con repercusiones directas para los productores con menos recursos, en países como México.

Ante estas y otras dificultades que presentan los mecanismos de mercado, resulta básico preguntarse, ¿cómo se ha dado esa inserción de los pequeños productores?, ¿por qué interesarse en un segmento menor y en crecimiento como el café equitativo, que en términos actuales representa todavía una muy pequeña parte del mercado dominante del café y del sector agroalimentario, y cuya lógica parece ir a *contracorriente* de las tendencias globalizadoras imperantes?²

Claro que este interés no se debe a la relevancia que pueda ofrecer *cuantitativamente* el caso, sino a las consideraciones *cualitativas* que promueven una reestructuración productiva en el campo, en especial en el sector del café orgánico y en regiones de elevado crecimiento de producción cafetalera orgánica, como en Oaxaca.

Así, el interés se centra en el valor ejemplar de una vía de inserción de los pequeños productores en el mercado global, una “vía que no es la vía dominante, aunque tampoco constituye una vía marginal, y ni siquiera alternativa” (Renard, 1999: 38). De esta forma nos preguntamos, ¿qué papel e importancia tienen los pequeños productores en la consolidación de nichos de mercado alternativos?, ¿cómo producen y se organizan los campesinos que aún sobreviven a la crisis productiva y de precios en el campo?, ¿qué relevancia tienen actores colectivos como UCIRI para un posible modelo viable y concreto para frenar la crisis en el campo de nuestro país? A estos y otros cuestionamientos, trataremos de dar respuesta en los siguientes apartados.

2. Algunas Tendencias del Sector Agroalimentario

Las tendencias dominantes que resultan de la concentración y de la oligopolización de la industria alimentaria, del comercio y de la distribución, señalan el campo de los imperativos a los que están sujetos los actores involucrados en cualquier circuito comercial, como en la cadena del café.

² “Interrogarse acerca de la lógica y del funcionamiento de este segmento de mercado, conduce inevitablemente a analizar la convergencia de intereses entre 1) ciertos consumidores ideológicamente convencidos de la necesidad del comercio justo y que representan un mercado suficiente como para que 2) cierto número de industriales, de negociantes y de distribuidores inviertan en este nicho comercial, no por filantropía, sino por “interés”, y 3) algunos pequeños productores de otro continente, organizados para poder exportar ellos mismos su propio café y que tratan de ingresar al mercado en condiciones favorables” (Renard, 1999: 39).

“Estas tendencias ponen de manifiesto ciertas contradicciones, como son la competencia de los actores por las cuotas de mercado y la distribución de las ganancias, la oposición entre la estandarización de los productos y la búsqueda de calidad y, finalmente, la contradicción entre la uniformación del consumo de las grandes marcas internacionales y las diversidades regionales y culturales” (Renard, 1999: 51).

La marcada competencia por el acceso y consolidación de diferentes mercados, coloca a los agentes económicos dentro de estrategias de segmentación de mercados y diversificación de los productos, junto con una creciente innovación científico-tecnológica.

Como advierte la Dra. Blanca Rubio:

“El sector agroalimentario presenta una particularidad que lo distingue de los demás sectores industriales, pues su producción se encuentra basada en la domesticación de los procesos biológicos de la naturaleza. En ese sentido, la industria se apropia de masas de valor provenientes del campo por medio del control técnico y humano del mismo” (Rubio, 2002).

Actualmente, los productos agrícolas son sustituidos cada vez más por componentes de origen no natural, materias primas y productos sintéticos industriales, aunque aún de manera relativa. Debido a la paulatina desaparición de los componentes agrícolas de los productos alimentarios, su identidad tiende a asociarse con marcas internacionales. Sin embargo, la integración de la agricultura a complejos agroalimentarios dominados por grupos industriales, avanza a ritmos muy variados según las regiones y los productos y no ha conducido a la estandarización de la agricultura. Por el contrario, los capitales alimentarios deben contar con regulaciones, proyectos y propuestas locales (como veremos con el café de UCIRI y otros productores).

Nos encontramos frente a formas de integración productiva donde los elementos que componen un producto final se ensamblan a todo lo largo de cadenas que se extienden sobre múltiples nichos económicos (Llambi, 1992). Por consiguiente, la globalización responde a la búsqueda de **factores de producción menos onerosos**, ya sea mediante la deslocalización de las empresas hacia países que ofrecen una mano de obra barata, o mediante una estrategia de abastecimiento global, disminuyendo la capacidad de control nacional. Sin embargo, el Estado-Nación sigue siendo necesario para crear las condiciones óptimas de acceso a las Corporaciones Transnacionales Agroalimentarias y otras inversiones de capital, es decir, la mano de obra flexible y calificada, medidas fiscales y administrativas favorables, infraestructuras y comunicaciones, mantenimiento del orden social-jurídico, etcétera.

Dicho lo anterior, analicemos el mercado justo, en el contexto actual y su desarrollo paralelo al mercado convencional de bienes agrícolas, como lo es el café.

3. El Mercado Justo y el mercado del café

Comprender cómo es que se crean diversos nichos para productos específicos, como el *café justo*, supone integrar en un contexto concreto, los elementos que los actores que conforman la cadena productiva, atienden y respetan en el intercambio económico. Pero el vislumbrar estas posibilidades de intercambio, radica precisamente en la cancelación de diversas formas de interacción convencionales en los circuitos económicos de distinta denominación de bienes y servicios, donde participan numerosos actores sociales, políticos y económicos, como hemos visto más arriba.

“El café es la materia prima (legal) más importante en el comercio internacional después del petróleo. Es el principal producto de exportación para muchos países desfavorecidos, y constituye hasta un tercio de la exportación para una serie de países latinoamericanos. Unas 100 millones de personas viven de la

industria del café en el mundo, la mayoría de ellas pequeñas productoras y productores" (OCT, Ideas, 2004:1).

Por una caída dramática de los precios que pagan las grandes corporaciones en el mercado mundial, el empleo que proporciona el sector café se ha convertido en un trabajo virtualmente no pagado. Los precios de café ya no cubren ni los costes de producción. La actual crisis amenaza la base de la existencia de una multitud de productores.

El mercado internacional del café presenta la particularidad de haber sido regulado por años (1962-1989), por un acuerdo internacional entre la mayor parte de los países productores y los países consumidores, que representaba un consenso entre los actores involucrados en la producción, la exportación y la transformación del café; aseguraba a los consumidores un abastecimiento suficiente y regular, y brindaba a los productores la garantía de un mercado con precios remuneradores.

Otro factor importante que favoreció éste acuerdo fue que en el periodo de posguerra, los estados productores se convirtieron en verdaderos agentes económicos y mantuvieron el control de su exportación (Renard, 1999: 81). Por supuesto que tal situación radicó, precisamente, en la cooperación entre los países productores que habían adoptado políticas económicas homogéneas. De ello, resulta claro que el acuerdo se suspendió cuando la *cooperación* se transformó en *competencia* entre productores, industriales y consumidores (Ibíd., 1999: 81). El modelo se volvió disfuncional para el nuevo periodo que se abría con la liberalización económica y la fuerza del mercado dominante.

Los Estados productores iniciaron un proceso de privatización de los institutos públicos del café, en éste marco de reajuste neoliberal estructural, impuesto "desde fuera" por los grandes organismos financieros internacionales, el FMI y el Banco Mundial. La desregulación que cundió en el mercado del café transformó, sin lugar a dudas, la cadena internacional de café y la modificación de las estrategias de los actores involucrados. Muchas de éstas se presentan en la actual organización campesina de productores para defenderse de la estructura dominante que prevalece en el mercado del café, eclipsado básicamente por grandes corporaciones agroalimentarias.

El café es un producto que tiene, en el lenguaje de los economistas, una baja elasticidad en el precio. Esto quiere decir que ni la producción ni el consumo cambian inmediatamente cuando los precios del café se modifican. Por parte del consumidor, el consumo se mantiene estable, varíe o no el precio. Por otro lado, la oferta de café tampoco varía inmediatamente. El café es un árbol que necesita una temporada de dos años para empezar a producir, y más tiempo aún para ofrecer cosechas óptimas y producir por varios años (Domínguez, entrevista personal, 2006). Esto hace que la producción no sea tan variable de un año a otro, como ocurre con otros cultivos anuales, donde se decide cada año de nuevo si se planta éste u otro cultivo.

Es por éste motivo por el que **los productores, aunque bajen los precios, siguen produciendo la misma cantidad** y en caso de precios muy altos por una demanda creciente, tardan años en plantar más árboles y en poder producir más café (OCT, Ideas, 2004: 5; Vander Hoff, 2005)³.

La economía del café constituye una importante fuente de divisas fuertes y de ingreso nacional para unos cincuenta países en diferentes regiones del mundo, principalmente Brasil, Indonesia y México que son los países que concentran los mayores volúmenes de producción. A pesar de esto, son seis grandes empresas procesadoras y comercializadoras, radicadas en los Estados Unidos y la Unión

³ Esto tiene que ver con que los productores marginales sigan produciendo aún en tiempos de "crisis". Su status de productores no lo han perdido, a pesar de los múltiples movimientos migratorios y el deterioro productivo-económico del campo nacional. UCIRI cumple un papel primordial para mantener una producción comercializable para más de 56 comunidades de la región indígena de la sierra central de Oaxaca y algunas zonas de Chiapas.

Europea, quiénes controlan entre un 55 y 70% de las ventas mundiales (Llambí, 1992: 8).

Las grandes empresas multinacionales, como Nestlé o Philip Morris, tienen sus propios corredores de bolsa. Su gran poder de compra y venta les permite especular y ejercer una gran influencia en los mercados bursátiles. Los corredores de bolsa tienen acceso a una red ultramoderna de información y comunicación. Por ejemplo, si un estudio de satélite permite prever un problema climatológico en unos países productores como Brasil o México, su precio en los mercados internacionales aumentará. Si, por el contrario, la cosecha y los factores de producción se anuncian excelentes, los precios mundiales seguramente bajarán (Monroy, 2004: 8). Así, la concentración y el poder de decisión que ejercen tales empresas en el mercado del café, son evidentes⁴.

En México el sistema predominante de producción de café lo encontramos en el **sistema campesino-indígena**, realizado en zonas montañosas con la altura adecuada para el cultivo. En las dos últimas décadas, se ha visto que el interés de producir en forma orgánica es más notorio en aquellos agricultores que cultivan productos que enfrentan crisis económicas agudas. Tal es el caso del café, y la caída de los precios hasta por debajo de los 45 dólares por quintal (100 libras o 46 kg. de café oro) con algunas fluctuaciones, pero sin alcanzar precios superiores al equivalente del costo de producción, que se estima por arriba de los 80 dólares por quintal (Gómez Cruz, et. al. 1999).

Sumamente importante es la participación de los productores más desprotegidos del país, los indígenas, quienes representan poco más del 50% de los productores orgánicos. El 85% de los productos orgánicos se canalizan al mercado de exportación, donde existen dos tipos de mercado: el mercado orgánico tradicional y el Mercado Justo (*FairTrade*). Las organizaciones que deseen comercializar sus productos en este mercado deben buscar su inserción en el registro de FLO (*Fair Trade Labelling Organizations*)⁵.

Es sumamente claro que los productores orgánicos han tomado mayores ventajas en el Comercio Justo, pues los consumidores prefieren un producto *fair trade* orgánico, que uno que sea sólo *fair trade*, dado que saben que al mismo tiempo que están ayudando a un grupo de pequeños productores también están protegiendo su salud y el medio ambiente. De esta forma, la participación del café orgánico en el Mercado Justo ha aumentado del 15% en 1997 a 44% en el 2002 (Gómez Cruz, et. al. 1999), situación que ha permanecido estable dentro de éste tipo de mercado, aunque se ha visto que la demanda de tales productos, no ha aumentado radicalmente en los primeros cinco años del siglo XXI, debido en parte a una centralización del consumo en los países desarrollados (*Ver cuadro 2*).

Cuadro No. 2. Toneladas de café mexicano en el mercado justo (1997-2002)

Tipo de café justo	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Café oro no orgánico (ton.)	11.2	8.8	9.1	8.6	9.4	11.7
Café orgánico (ton.)	1.9	2	4.1	5.4	7.4	9.3
Total (ton.)	13.1	10.8	13.2	14	16.9	21.1
Participación orgánico (%)	15	20	31	39	44	44

⁴ En 1996, la revista *Forbes* de Estados Unidos publicó un informe según el cual el presidente y director general de Philip Morris, Geoffrey C. Bible, recibía un salario anual y compensaciones superiores a los 2.6 millones de dólares. En México, el salario anual promedio de un trabajador en una plantación de café es inferior a dos mil dólares anuales, es decir, inferior a 20, 000 pesos anuales (Monroy, 2004).

⁵ Información obtenida en la Fair Trade Labelling Organizations Internacional. Bonn, Alemania. Abril, 2003. <http://www.fairtrade.net>

Fuente: FLO, Alemania, 2003.

4. Reestructuración productiva y social para los pequeños campesinos cafecultores: el caso de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI), en la Sierra Central de Oaxaca.

4.1 El Istmo de Tehuantepec y localización de la UCIRI

La región del Istmo de Tehuantepec se localiza al este del estado de Oaxaca, México y representa la cuarta parte del territorio de esta entidad con una extensión cercana a las 2.500.000 hectáreas. Comprende 41 municipios, de los que solamente en 11, ubicados en la parte norte y noroeste (microregión de la sierra central y norte de Oaxaca), se produce café. Por la superficie sembrada con éste aromático, el Istmo ocupa el cuarto lugar en el mapa cafetalero estatal, y por el número de cafecultores, ostenta el quinto (VanderHoff, 2005: 145).

En el Istmo de Tehuantepec, más específicamente en la microregión serrana, el café se cultiva desde fines del siglo XIX. Actualmente, 60% de la superficie agrícola se destina al café, 30% al maíz y 10% a otros cultivos, como calabaza, frijol, chile pasilla y frutas tropicales, principalmente (CIESAS, 2003).

En la zona norte y noroeste de esta microregión serrana, surge la UCIRI, que en un principio es conformada básicamente por tres comunidades principales que logran vender su café a un mejor precio: Guevea de Humboldt, Santa María Guienagati y Santo Domingo Petapa. En estas comunidades cafetaleras, catalogadas como de alta y muy alta marginalidad, la población es indígena de las etnias mixe (73%) y zapoteca (22%) (García, entrevista personal, 2006).

Cuadro No. 3. Índice de marginalidad de municipios de la microregión del Istmo

MUNICIPIO	CLASIFICACIÓN	ÍNDICE
GUEVEA DE HUMBOLDT	ALTA	0.581
MAGDALENA TEQUISISTLAN	ALTA	0.125
SAN MIGUEL TENANGO	ALTA	0.818
SANTO DOMNIGO PETAPA	ALTA	0.239
SANTIAGO LACHIGUIRI	ALTA	0.696

FUENTE: CIESAS-Veracruz, 2003.

Predomina el sistema campesino de producción café-maíz-frijol, complementado por la pequeña ganadería y la horticultura de traspatio, así como por la recolección de plantas silvestres, práctica tradicional en la zona. La ganadería es más importante en la parte baja que en alta y la media. En la zona alta, además de café y milpa, hay una importante producción de chile pasilla, que se generalizó durante la crisis de los precios del café. Para las familias que combinan el aromático con el chile, la venta del café representa cerca de 50% de sus ingresos, y el picante alrededor de un 30 por ciento (VanderHoff, 2005: 146). Del total de 36, 639.630 has., que representa el 15.35% de la superficie total de la zona, se destina el 75% para las actividades de labor agrícola, el 19% es área de pastos naturales y el 6% es superficie con bosque o selva y sin vegetación (CIESAS, 2003).

El café se cultiva bajo sombra con frutas tropicales en un sistema de policultivo tradicional, y sin agroquímicos. La mayoría de los cafetales son viejos, con plantas de una edad promedio de 30 años, aunque hay áreas de renovación, con plantas jóvenes de edad aproximada de 15 años (Domínguez, entrevista personal, 2006). Las labores culturales como son la limpia, la cosecha, el despulpado y lavado del grano, se realizan familiarmente. Sin duda, el café es el producto más importante de la economía campesina de la zona, pues 80% del ingreso monetario proviene de su venta, y el resto, de actividades asalariadas,

recursos institucionales y de la ocasional comercialización de la fruta y otros cultivos.

4.2 Antecedentes.

En marzo de 1981 un grupo de campesinos indígenas productores de café, y el equipo misionero de la Diócesis de Tehuantepec, Oax., se reunieron para analizar sus problemas y decidieron emprender en forma organizada una lucha para vender mejor su café, por el que recibían un pago injusto. Algunos campesinos de Guevea de Humboldt y de Santa Ma. Guienagati se arriesgaron a vender más de 35 toneladas con la Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC) de Misantla, Veracruz. El buen precio obtenido los animó y para la cosecha de ciclo 1982-83, campesinos de Santiago Lachiguiri, San José el Paraíso, Sto. Domingo Petapa, Gpe. Guevea y San Pablo Topiltepec, ya estaban organizados en la Unión cooperativa (VanderHoff, entrevista personal, 2006). Así, aunque el eje de la organización es la producción, beneficio y comercialización del café orgánico, en general surge para mejorar las condiciones de vida de los campesinos, ya que la UCIRI impulsa proyectos sociales de bienestar, en distintos rubros.

Desde hace más de cien años se siembra café en la zona, con poca asistencia técnica y baja productividad. La mayoría de los cafetales son de altura, entre los 800 y 1200 metros sobre el nivel del mar (Ramírez, 2003: 119).

Por falta de caminos en la montaña y de bestias los cafeticultores vendían el café en forma de cerezo húmedo o seco, muy poco pergamino, pues no tenían despulpadora ni como hacer el beneficio. A las comunidades venían los compradores con sus bestias de Ixtaltepec, Ixtepec, etc. traían ropa, sal, azúcar, cemento y otros productos que cambiaban por café, siempre robaban, traían básculas romanas en mal estado, con sus resortes rotos, engañando en peso y precio a los pequeños productores indígenas (Domínguez, 2006; Ramírez, 2003).

En el año de 1973 llegaron el Instituto Mexicano del Café (INMECAFE) y en seguida los Técnicos del Banco Nacional de Crédito (Banrural). El gobierno Mexicano trató de dar solución al problema de los caciques. Esto significó un progreso en las montañas: hubo cambios significativos en la producción y en la vida de las comunidades, pues se tuvo, asistencia técnica, precios de garantía, mayor productividad y créditos.

La situación comenzó a cambiar en los años siguientes. Los campesinos se endeudaron con el Banrural, debido a que en los centros de acopio de café, se les descontaba por las condiciones de humedad o de manchado, según era entregado. Pronto el dinero del café –recordemos el contexto de la crisis que se da desde inicios de los ochenta– no alcanzó para sufragar los gastos de las familias campesinas y para colmo terminaron endeudados con el Banco, que se negaba a hacer válidos los seguros que compraban los campesinos e imponía tasas de interés muy elevadas. Con ello, se niegan a pagar y deciden organizarse para vender mejor su cosecha y quitar a intermediarios.

De esta forma, se decide levantar la organización desde 1981, mediante el descontento campesino, para quedar legalmente establecida en el año 1983 con el nombre Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo, con registro agrario 130-8415/83 (Ramírez, 2003).

Esta organización la forman campesinos Indígenas cafeticultores de la zona centro y norte del Istmo de Tehuantepec, del estado de Oaxaca, México. Donde habitan: indígenas zapotecos y mazatecos, chontales de la zona sur e indígenas de la zona mixe media y alta, y chatinos de la costa de Oaxaca. Actualmente se agrupan a 57 comunidades y más de 2,700 socios activos dentro de la cooperativa (VanderHoff, 2006; García, 2006). De igual manera, existen dentro de la Unión, comunidades de la región este de Chiapas que recientemente han decidido participar de los beneficios que hasta ahora se han conseguido con mucho trabajo, por lo que acopian su café y reciben un mejor pago por el mismo.

4.3 Qué defienden y qué anhelan.

La tierra. No usan fertilizantes químicos, pues la tierra, bien cuidada, no los necesita. Para mejorar el suelo y las plantas, aplican programas de abono orgánico, composta, resepas, terrazas, siembra de leguminosas, poda de plantas y árboles de sombra. Todo esto, tal y como sus antepasados lo han realizado.

El trabajo y los frutos que les da. No regalan el café a los acaparadores, sino lo venden al exterior directamente o a cooperativas en la región. No quieren depender totalmente de un cultivo, por eso en lugar de plantar más café intentan mejorar los cafetales que ya tienen, y a sembrar más maíz, frijol, verduras y frutas como son zarzamora, maracuyá, etc.

La salud. Quieren comer mejor, con verduras y frutas, usar medicinas de hierbas sanas y tener la casa limpia, para poder trabajar mejor, estar alegres y con menos preocupaciones.

Vivir en una casa digna y humana, con cocina con su estufa Lorena, baño limpio (letrina seca), cuartos cómodos y patio de secado. Siguen luchando porque los pueblos tengan luz, agua potable y comunicación.

Mantener la cultura y sabiduría. Mejorarla en lo necesario y valorar las cosas buenas de los antepasados, animándose a hablar su propia lengua. También desean autoridades que sirvan y ayuden, no que los engañen.

Organizarse cada vez mejor, tomando más conciencia de sus luchas y sus prácticas, de lo que pueden y tienen que hacer. Los miembros de UCIRI no se consideran miserables, pero sí pobres, seres humanos que defienden su dignidad y tienen esperanza y fe en ellos mismos; mantienen una fe religiosa, aunque no necesariamente católica, que los une, identifica y mantiene en contacto con todos los otros seres vivos que los rodean. Así, podemos hablar de campos de relaciones sociales que trascienden al individuo y nos muestran la construcción de un sujeto social que solo es mientras los otros son, es decir, el complemento de cada elemento para la vida de muchos otros seres entrelazados entre sí, tierra, plantas, animales, personas, montañas, cielo, lluvia, etc.

4.4 Estructura organizativa

Cada grupo comunitario de UCIRI nombra una Mesa Directiva, un Consejo de Vigilancia, así como Representantes fijos y Comités para las distintas áreas de trabajo locales. Estos dan su servicio 1 o 2 años. Los representantes fijos y un miembro de las mesas directivas, se reúnen en Asamblea Ordinaria los días 29 y 30 de cada mes en Lachivizá, Guienagati, para estudiar sus problemas y hacer planes; llevan por escrito a sus comunidades lo tratado en Asamblea para discutirlo en la reunión de socios.

Es obligación de socios, delegados y comités participar en reuniones y asambleas. La falta injustificada significa una multa (un día de tequio, o como lo decida el grupo). Al nivel central, UCIRI tiene un Consejo de Administración (4 personas), un Consejo de Vigilancia (4 personas), con sus respectivos suplentes y además de contar con los delegados de los diferentes pueblos. A los Consejos de Administración y de Vigilancia, y a los delegados oficiales, se les nombra para que ocupen ese cargo por tres años. También en la Asamblea de Delegados se nombran a los Comités Centrales para las diferentes áreas, los cuales, junto con el Consejo de Administración, llevan las líneas generales del trabajo e informan a la asamblea de los avances y problemas.

Básicamente los tipos de trabajo que realizan los comités centrales son, Salud, Educación, T.C.O. (Trabajo Común Organizado), Proyecto orgánico, CEC, (Centro de Educación Campesina), Transporte (UPZMI SCL), Ferretería (Lachinavani, SA de CV), Elaboración de Mermeladas, Proyecto de las Mujeres, Proyecto de Asistencia Técnica, Fondo de Ahorro y Crédito (FAC), Confeccionadora (Xhiiña Guidxi SCL) y la comercialización nacional e internacional de sus productos, sobre todo del café.

4.5 UCIRI y el Comercio Justo: los desafíos de la producción y la exportación.

Un registro que tuvo que obtener UCIRI, fue el de exportación e importación. Fue la primera organización independiente que lograba este registro, pues, en ese tiempo solo lo tenían los grandes finqueros y coyotes. Llenar los requisitos costó mucho trabajo y algunas veces perdían la paciencia y la esperanza, pero con el esfuerzo de varios delegados y sobre todo del Consejo de Administración y Vigilancia, por fin los jefes de las oficinas del gobierno dieron el permiso, quizás no de buena gana, pero si por su insistencia y perseverancia, el día 20 de febrero de 1985 (García, 2006).

Este proceso fue muy difícil, porque antes de 1985, la organización tenía que comprar cuotas de exportación por medio de la ARIC-Nacional, que conocía muy bien éste sistema de cuotas, establecido por la Organización Internacional del Café. Paradójicamente, con la liberalización del mercado cafetalero y la ruptura del AIC a finales de los ochenta, UCIRI ya no tuvo necesidad de acceder a cuotas de exportación y al adquirir los permisos adecuados, pudo exportar en el momento en que quisiera (VanderHoff, 2006). **De ahí una de las ventajas que obtuvo la organización en esta recomposición del mercado mundial del café.**

Entre tanto hicieron visitas algunos extranjeros holandeses y alemanes que tenían mucho interés en apoyar la lucha que comenzaba en las montañas del Istmo⁶. Eran representantes de grupos de solidaridad que compran café directamente con los campesinos pobres, un movimiento de la sociedad civil, jóvenes, amas de casa, estudiantes con una organización llamada MERCADO ALTERNATIVO. Ellos compran productos sin intermediarios y con precios acordados con los pequeños productores organizados y dan información a los consumidores sobre las condiciones del mercado libre, que no es tan libre para los pobres y explotados.

Para la cosecha 86/87 UCIRI realizó su primera exportación directamente a Simón Levelt de Holanda y GEPA en Alemania; y así poco a poco sus granitos de café atravesaron los mares hasta llegar a Alemania, Holanda, Suiza, Suecia, Italia, Francia, Austria, Japón, Canadá y EEUU.

“Queremos vender nuestros productos en dignidad” (Domínguez, 2006). Por esto se desarrolló un mercado alternativo con consumidores solidarios sobre todo en Europa, USA y Canadá, el mercado Max Havelaar, Transfair. De igual forma, se ha apoyado también el Mercado Justo de México, para poder vender sus productos más eficientemente en el mercado nacional a través de la comercializadora Agromercados.

En 1987 cuatro socios de UCIRI estaban invitados por un ONG (Solidaridad) en Holanda para promover su producto, el café orgánico. Pronto se dieron cuenta que el Mercado Alternativo (ATO`s) fue muy poco accesible al público en general y los cuatro propusieron ampliar este mercado sobre todo a las tiendas y supermercados donde el público normalmente hace sus compras. La esperanza fue que un mayor grado de accesibilidad y puntos de venta, podría aumentar considerablemente la venta del café. Formaron un pequeño equipo (el jefe de Solidaridad, el señor Niko Roozen y el asesor de UCIRI, Francisco VanderHoff) para investigar las posibilidades del **desarrollo del mercado justo**. Esto dio como resultado, en 1989, la formación de la entidad Max Havelaar de Holanda como

⁶ Fue una visita de sorpresa de algunos miembros de **GEPA** (un ATO) y el representante de la firma **Simon Levelt** (Hans Levelt, el dueño de la Empresa familiar). Con ellos hicieron los primeros contratos en 1986 para exportar directo unos 4000 sacos de café. Junto con ellos llegó un agrónomo de origen holandés, trabajando en una institución alemana promoviendo la agricultura orgánica. Él se quedó unas dos semanas visitando varias comunidades y cafetales. Su conclusión fue que de hecho la producción de café de los productores fue “orgánico por negligencia”. Esto los animó para implementar nuevas técnicas en los cafetales y nos conectó con una certificadora alemana, *Naturland* que pronto llegaron para hacer la inspección y nos certificaron muy pronto después como orgánicos. En aquel entonces no habían tantos requisitos burocráticos para la certificación, con reglas bastantes generales. Por eso fue necesario que UCIRI misma hiciera sus propias reglas internas para la producción orgánica. (“Reglamento Interno de producción orgánica de UCIRI”, varias veces modificado, aumentado y corregido) (VanderHoff, 2006).

primera iniciativa, que después en más de 17 países industrializados, logró su establecimiento con la coordinación mediante FLO en Bonn, Alemania.

Se trata de mercados de nicho económico que comercializa y distribuye, café justo y otros productos de pequeños productores del Sur, en tiendas de distribución masiva o hipermercados. Tienen nombres diferentes según el gusto y alcance en cada país, sobre todo europeos. Ahora se vende este café en diferentes mercados, bajo el intercambio y el modelo de comercio alternativo (Ver cuadro 4).

De esta forma, se construye la segunda fase del Mercado Justo. La primera fue de los Mercados Alternativos y las tiendas del Tercer Mundo (ATO`s, por sus siglas en inglés) con los cuales UCIRI sigue en contacto y haciendo contratos de exportación, como son Gepa, (Alemania), CTM (Italia) y Sacheus (Suecia). Y la segunda, se constituye con la creación de mercado justo Max Havelaar que ingresa a circuitos comerciales más amplios y eficientes, desde el punto de vista económico, en países industrializados con mayor consumo *per capita* de estos productos.

UCIRI ha comprado solidariamente un 10% de acciones en la empresa alternativa Sacheus, con la intención de propagar mecanismos solidarios en la producción y comercialización de bienes concebidos y generados desde el esfuerzo compartido y recíproco de hombres y fuerzas de la naturaleza (VanderHoff, 2005).

Cuadro No. 4. Ventas de café de Comercio Justo-UCIRI, 1999-2001 (en kilos).

Mercado	1999	2000	2001
Trans Fair Austria	283,843	299,484	332,261
Max Havelaar Bélgica	477,236	547,853	582,203
Trans Fair Canada	77,600	154,224	258,124
Max Havelaar Denmark	695,361	742,437	697,070
RKE Finland	35,600	90,648	97,000
Max Havelaar France	270,300	495,425	945,000
Trans Fair Germany	3,332,237	3,098,440	3,127,650
Fair Trade Federation GB	1,237,060	1,332,240	1,647,640
IFTN Ireland	40,490	55,000	62,000
Trans Fair Italy	353,347	398,511	457,000
Trans Fair Japan	6,200	6,600	6,569
Trans Fair Luxemburgo	69,316	64,129	77,320
Max Havelaar Holanda	3,185,513	3,101,923	3,104,681
Max Havelaar Norway	54,700	125,313	178,851
Rättvise Market. Sweden	218,005	216,886	253,569
Max Havelaar Suiza	1,424,584	1,381,860	1,306,415
Trans Fair USA	54,971	707,000	1,263,000
Total	11,816,363	12,817,973	14,396,353

Fuente: UCIRI, 2002.

4.6 El precio de comercio justo

El sistema básico de la fijación del precio bajo condiciones del Mercado justo es el precio mínimo que para los cafés arábicas está en 121 dólares las 100 libras. Además hay un sobrepeso social de 5 dólares, y para lo orgánico certificado hay 15 dólares más. Significa que los 121 van al productor (menos gastos de operación), y los 5 van a proyectos sociales, decididos por los delegados en forma de proyectos locales del grupo, en forma de mejora de la casa (letrina seca, estufa lorena etc.), mientras que los otros 15 van para los programas orgánicos como son: el CEC (Centro de Educación Campesina), la asistencia técnica y un premio o bono para los productores (VanderHoff, 2005; Domínguez, 2006).

De tal suerte, los motivos principales para entrar en los Mercados Alternativos y la creación del Mercado Justo Max Havelaar fueron varios, entre otros:

(Negativos)

- El precio de café que recibían no fue suficiente para mantener a las familias
- Los Bancos no querían prestar dinero para poder cortar el café y buscar otros mercados que no fuera el de los coyotes (acaparadores).
- Tenían hambre por falta de dinero y no habían los productos de primera necesidad en los pueblos;
- Se enfermaban y no había centros de salud o médicos;
- No había un sistema de transporte. Todo se tenía que transportar a espaldas o por mula en las brechas y barredas de la montaña;
- Muchos pueblos no tenían acceso a agua potable, electricidad y menos teléfono u otro medio de comunicación más rápido;
- La educación de los niños fue un desastre y los maestros se ausentaban por semanas;
- Las casas estaban en muy mal estado.

(Positivos)

- Acceso más directo al mercado del café.
- La creación de propios canales de comercialización (Max Havelaar, FairTrade, Carrefour, Mercado Justo de México, etc.)
- Mejoramiento de calidad y la producción orgánica y la colaboración en la creación de la certificadora mexicana (CERTIMEX)
- Ingresos más estables y más altos que por medio de los canales tradicionales.
- Acceso a créditos mediante Bancos y Fondos de Crédito y la capacidad de negociar con autoridades locales, regionales y nacionales.
- Desarrollo de proyectos alternativos y de servicio (salud, abasto, mejoramiento de casa, transporte, etc.)
- La creación de la infraestructura como Bodegas centrales y locales, los dos beneficios (Lachivizá e Ixtepec), fábrica de mermelada y la confeccionadora.
- Manejo de transporte, (línea de autobuses) para mejorar el traslado.
- Distribución de productos de primera necesidad (TCO).
- La organización que como tal puede negociar con instancias con mayor impacto y fuerza.
- Creación de proyectos de mujeres organizadas y de jóvenes.
- La creación del centro de educación y entrenamiento (CEC).
- La creación de redes de organizaciones y la participación en foros regionales, nacionales e internacionales.
- La capacitación de cuadros que no solamente hacen su servicio en la organización, sino también en los municipios (varios servidores han sido nombrados presidentes municipales, etc.).
- La lucha contra los coyotes locales ha logrado que todos abandonaron sus actividades de coyote.
- La recuperación del orgullo de ser indígena, no en una forma romántica, sino como habitantes ancestrales de su tierra y país.
- La creación de cuadros técnicos que pueden dar asistencia a los socios en cuestiones de producción, organización, administración, etc.

En cuanto a los beneficios sociales y económicos del comercio justo para las familias de los productores, vemos que a pesar de mayores ingresos no se puede decir que estos son adecuados para la sobrevivencia de la familia⁷. El acceso a

⁷ Se ha incrementado el ingreso promedio en 200 por ciento, pero en el año de 2006, el ingreso por día de cada familia es de 18 pesos. No es gran cosa, pero los no organizados en la sierra tienen que

educación en la zona es muy pobre e inadecuado. Los estándares de vida han mejorado y entre los socios ya no hay indicaciones de miseria extrema, pero la pobreza persiste en sus múltiples caras.

4.7 Problemas y soluciones de las redes de comercio justo.

En el principio (1989 hasta 1992) UCIRI participaba en el Consejo de Administración de Max Havelaar/Holanda como representante de los productores. Con el tiempo y la reestructuración a nivel internacional, la representación de los productores disminuyó hasta un mínimo. En la actualidad participan dos representantes de productores en el Consejo de FLO. En general, el Mercado Justo no ha llevado a cabo en amplitud prácticas democráticas, y por un tiempo los productores estaban completamente fuera de la toma de decisiones importantes. En la IFAT (International Federation of Alternative Trade, los ATO's), otro organismo extranjero certificador de agricultura orgánica en el mundo, existe una mayor participación de los productores. Aunque lamentablemente la UCIRI no es miembro de ésta, pues en términos prácticos y económicos, no es tan simple participar en todos los gremios del Comercio Justo.

Por ello, la organización ha convocado a los ATOs y FLOs para unificarse, pero no ha sido fácil, ya que romper intereses particulares para formar frentes comunes, representa una tarea constante y ardua, sobre todo para mejorar el mercado y la situación de más productores, puesto que estas iniciativas, operan de vez en cuando en los mismos mercados, generando una competencia inútil entre productores y organizaciones. De tal suerte, hemos encontrado varios problemas con el mercado justo, que a decir del Dr. Francisco VanderHoff (2006), representan puntos a superar con más trabajo y organización socioeconómica, ejemplos:

- Pagos tardíos de clientes del Mercado Alternativo, miembros del sistema FLO
- Poca comunicación con las instancias del mercado justo
- Decisiones tomadas sin conocimiento de las organizaciones
- Por un tiempo no hubo participación democrática en el sistema. Hay una estructura piramidal donde la cúspide pierde la conexión con la base.
- Existe una debilidad en la elasticidad del Mercado Justo por falta de promoción y concertación de los elementos de un Mercado Diferente. El peligro existe para que el sello del mercado justo, se vuelva una marca de la cual extraigan ganancias empresas transnacionales, entre otros actores más.

Mediante presión se han logrado algunas soluciones, por ejemplo, que clientes del sistema comercio justo pagaran (después cinco meses) lo debido. "Ahora las relaciones se han mejorado considerablemente, creando mayor comunicación directa con los importadores y torrefactores" (VanderHoff, entrevista personal, 2006). También, se advierte, que la comunicación con FLO se mejoró bastante y así, discusiones sobre políticas de los productores con representantes del mercado justo, se realizan ahora con mayor frecuencia. Pero algunos problemas en el desarrollo del mercado, persisten y se acentúan. A fin de cuentas, el mercado justo ha sido una propuesta concreta del Sur para el Norte, pero no ha logrado madurar en una solución a los problemas del desarrollo social y económico del propio Sur.

5. Conclusiones finales

La idea inexorable, práctica y teórica, de consolidar el desarrollo en pueblos que carecían de él, ha sido inaplicable en muchos de los casos y en general, ha resultado depredadora del ambiente por estar basada en el alto consumo de energía barata no renovable que apuesta por un modelo de crecimiento cuantitativo que pospone la "cualidad" del desarrollo motivado desde los recursos, agentes y

mantener a sus familiares con sólo seis pesos diarios –solamente calculando ingresos por la venta de café– (VanderHoff, entrevista personal, 2006).

conocimientos propios de cada país en el Sur. Este modelo no es sostenible como patrón para toda la humanidad. "Carece por completo de sentido seguir sacrificando a generaciones enteras de habitantes de los países pobres, en función de una meta de desarrollo y bienestar material modelada a imagen de la situación actual de los países ricos, cuando –para la mayoría de los habitantes de estos países– ésta es una meta que nunca podrá ser lograda" (Lander, 1994: 115).

Como hemos visto en el mercado mundial y en el propio sector alimentario, las negociaciones y decisiones referentes a la apertura de los mercados no son sólo económicas sino simultáneamente, "trascendentes decisiones políticas y culturales" (Lander, 1994: 109), con intereses contradictorios y concretos para los diversos actores que particularizan su acción dentro del mercado.

El único criterio considerado como válido para decidir si se produce, comercializa y distribuye un determinado bien sería su costo de producción (si cuenta o no con ventajas comparativas), independientemente de las implicaciones que ello tenga desde el punto de vista de la organización de la sociedad, o para la preservación o destrucción de tradiciones o recursos del medio.

De ahí, la relevancia que tuvo en la década de los ochenta, la capacidad que tuvieron los campesinos cafecultores (sobre todo los agrupados en UCIRI en estos primeros años), para imaginar **la urgencia de un Mercado Justo y su capacidad de realizarlo, y con ello, la promoción de una nueva forma de desarrollo "no marginal" para los pueblos involucrados**. Los movimientos sociales y campesinos que dieron apertura a tales propuestas y demandas, apuntan hacia mecanismos más democráticos y justicieros en las experiencias de mercado, dónde los intereses contrarios, se supediten al bienestar integral de la cadenas, sus costos, pero por sobre todo, al bienestar de los sectores que históricamente no han recibido el pago justo por sus esfuerzos, desvalorizando sus conocimientos y energía laboral. Sin duda, el Mercado Justo, pone sobre la mesa tal discusión.

Proyectos de éste tipo, poseen la ventaja, por un lado de ser experiencias ya concretadas y reales por sistemas de producción cafetalera-indígenas. Cumplen un papel clave en el mantenimiento medioambiental e incorporan técnicas agrícolas adecuadas a las condiciones socioeconómicas de los campesinos en países periféricos.

Con el lema "Mercado sí, caridad no", UCIRI se lanzó a promover un tipo de mercado que no condicionara la vida y los intercambios multifacéticos por igual. **Para ello el mercado no es lo que determina la vida. La vida es más que el mercado. Y ninguna relación determina, sino, más bien, codetermina.** Y aunque no se observa un desprecio total por prácticas de intercambio, pues, se producen artículos para uno mismo y para otros que los requieren también, se trata incluso de una "propuesta ancestral de canjear productos por diversos medios, como el mismo trueque, para satisfacer la necesidad de vender lo que se produce de más y comprar lo que falta en casa. Pero no se puede tener y crear al dinero como un fin para manejar mercancías y para hacer más dinero (D-M-D)" (García, entrevista personal, 2006). Para los campesinos, es ahí cuando se habla de un mercado ajeno al entorno social y natural dónde éste se desenvuelve.

Sin embargo, el mercado justo no es el paraíso. Es un nicho minúsculo al que pocos pueden acceder, su crecimiento fue importante pero se ha hecho lento y tiene fuertes costos de transacción sufragados mayoritariamente con trabajo voluntario, la certificación cuesta y cuando hay que obtener varias para acceder a distintos mercados puede resultar incosteable, y a fin de cuentas resulta que en algunos aspectos se comporta como cualquier mercado, porque siendo mayor la oferta que la demanda, los productores compiten por la entrada y finalmente la calidad del producto, es la que abre las puertas del sobreprecio justiciero. Pero estos asegures también son virtud, pues nos hablan de un proyecto realista, que seguirá siendo útil para algunos, además de paradigmático e inspirador para otros, en la medida en que se contamine todo lo que haga falta del mercado, pero mantenga vivos sus principios y valores. Y en esta línea se observan las estrategias

de mercado que muchas transnacionales del negocio del café, están incorporando para vender productos como “café justo y solidario con los pequeños productores”.

En resumen: **el comercio justo es una práctica comercial basada en eficiencia económica, sostenibilidad social y sostenibilidad ecológica.** El precio integral es el instrumento que se requiere para la realización de estas normas. En este enfoque el comercio justo se conforma a las leyes económicas y responde a intercambios simbólicos y económicos, distintos a los del mercado dominante.

En primer lugar: comercio justo no significa vender más. El comercio justo tiene por objetivo cambiar las injustas reglas del comercio internacional y someter al comercio a las necesidades de los pueblos y de los sectores oprimidos. En consecuencia, vender más no es un objetivo final en si mismo sino un medio para sensibilizar y para apoyar solidariamente a los productores en el Sur en una lucha común por un sistema político y económico solidario y respetuosos con el medio ambiente y las personas. “Vender más a través de las grandes superficies de los supermercados nunca nos permitirá modificar las injustas reglas del sistema comercial ya que éstas son las primeras interesadas en mantener un modelo comercial injusto que les reporta importantes beneficios económicos” (Vivas, 2007).

En segundo lugar: comercio justo no es un listado de criterios. No podemos limitar el comercio justo a una serie de criterios aplicados a la producción en origen. El comercio justo es algo mucho más complejo que un producto producido en base a unos criterios de justicia social y medioambiental, el comercio justo es un proceso comercial que va desde el productor al consumidor final, teniendo en cuenta a toda una serie de actores que participan en esta cadena comercial (importadora, transformadora, distribuidora...). No podemos someter al productor del Sur al cumplimiento de una serie de criterios en la producción (pago de un salario digno, organización democrática, políticas de género, respecto al medio ambiente) y no aplicar al resto de actores que participan en esta cadena estos mismos criterios.

En tercer lugar: “Comercio justo no significa solo una relación comercial con el productor. No podemos limitar el comercio justo a una mera transferencia monetaria Norte-Sur. Debemos de trascender esta visión asistencial por una perspectiva de solidaridad internacionalista entre productor y consumidor, en lucha contra el modelo de globalización capitalista” (Vivas, 2007). Los supermercados someten y explotan al pequeño productor y agricultor con el objetivo de conseguir unos productos cada vez más baratos, pagando incluso por debajo del precio de coste. No en vano la renta agraria disminuye año tras año. Los campesinos cada vez reciben menos dinero por su producción y los consumidores cada vez pagamos más por estos productos. ¿Quién se beneficia?

En cuarto lugar: Comercio justo no solo implica una relación Norte-Sur. La justicia en las prácticas comerciales no sólo debe limitarse al comercio entre países del Norte y del Sur, debemos de reclamar una justicia comercial tanto a nivel internacional como a nivel estatal y local, y por lo tanto exigir también un comercio justo Norte-Norte y Sur-Sur. Un comercio justo estatal y local implica poner el énfasis en la comercialización de productos locales y de proximidad elaborados por actores de la economía solidaria y defender el derecho de los pueblos a la soberanía alimentaria. “Las grandes cadenas de distribución promueven una agricultura y una producción deslocalizada para conseguir productos tan baratos como sea posible, elaborados en países del Sur vulnerando los derechos ambientales y laborales, para luego venderlos tan caros como puedan. Éstos son los responsables de un consumo de alimentos “viajeros” que recorren miles de kilómetros antes de llegar a nuestras mesas” (Vivas, 2007).

De esta manera, el comercio justo se anticipa a una economía sostenible. Una economía no sólo eficaz, sino también sostenible desde un punto de vista social y ecológico. Los aspectos sociales y ecológicos de la producción son definidos y enfocados en su dimensión económica, para superar el actual modelo de **desarrollo económico** que ha significado “transferir volúmenes gigantescos de

recursos humanos, financieros y materiales hacia la industria, despojando y empobreciendo otras actividades económicas como la agricultura, la artesanía, la educación y la salud".(Razeto, 2006:10). De ahí el camino invertido que develan algunas propuestas de **economía solidaria** orientadas a la satisfacción de necesidades básicas, pues "si algo se debiera de priorizar serían exactamente aquellas ramas o sectores de la economía que proveen los bienes y servicios que las satisfagan, o sea la agricultura, la educación, la salud, y también las manufacturas e industrias relacionadas directamente con ellas y que no son precisamente las de gran tamaño ni las que requieren inversiones gigantescas" (Razeto, 2006: 10).

Por último, ¿en qué medida la participación de los socios de UCIRI en el mercado justo ha mejorado la situación del campo de los pequeños productores del Istmo? La verdad es que muy poco, a pesar de los grandes esfuerzos. Los ingresos han aumentado un cien por ciento. Antes tenían un dólar de ingreso al día, hoy ya son dos dólares diarios. **La coyuntura y el proceso histórico mexicano respecto al campo, no les da muchas posibilidades de hacer un desarrollo en el sentido occidental.** No tenemos que olvidar que, en términos generales, el campo, y sobre todo el campo del pequeño productor, fue siempre el subvencionista para el desarrollo industrial de los grandes centros y ciudades (VanderHoff, 2005: 71).

También, a pesar del arduo trabajo de la UCIRI en cuanto a la organización y concienciación, existe un desnivel de participación social, política y cultural de los socios. El 65 por ciento de ellos son luchadores en las buenas y en las malas; sin embargo, el resto está constituido por oportunistas que solamente ven el provecho económico y éste no es muy grande. Son fácilmente manipulados por chismes, promesas del partido (PRI), y optan por el mejor postor (VanderHoff, 2005: 163; Domínguez, 2006). De igual forma, se ha incrementado el ingreso pero no es suficiente. Los rezagos son grandes: se carece de infraestructura, como carreteras, medios de comunicación; no hay una regular atención médica y se carecen de doctores de planta en los pueblos; las casas no son adecuadas para muchos; los productos de primera necesidad se encarecen en las comunidades, etc. Esto significa que el factor costo de vida es más alto que en los centros urbanos.

Aunado a lo anterior, se descuidó por mucho tiempo el mercado nacional, pues había más interés en exportar para recibir dólares y financiar proyectos. Sin embargo, se ha aprendido que en México se debe producir para un mercado de los mexicanos. Así, la UCIRI funda el Mercado Justo México, pero es un espacio incipiente que requiere más atención y divulgación.

Por ello, "potenciar los usos y costumbres productivos de los campesinos, en organizaciones que son en sí una comunidad de comunidades. Asumir el desdoblamiento de los bienes en mercancías, pero no la inversión y el cambio de sujeto, de modo que el valor de uso siga imperando sobre el de cambio. Crear aparatos económicos eficientes y competitivos cuyos administradores manejen con prestancia las mañas empresariales pero pongan siempre por delante los objetivos sociales y la calidad de vida de sus agremiados" (Bartra, 2001). Ésta es la utopía de los huerteros indígenas que se viene realizando en organizaciones como UCIRI. Y es también el paradigma de un proyecto para el Sur digno de ser impulsado.

6. Bibliografía:

- Bartra, Armando (2001). "Sur: megaplanes y utopías en la América equinoccial", Disponible en www.laneta.apc.org, México.
- Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Unidad Golfo Xalapa, Veracruz, México, 2003, Disponible en www.ciesas.golfo.edu.mx
- Gómez Cruz, M., Gómez Tovar, L., y Rita Schwentesius Rindermann (1999). "Desafíos de la agricultura orgánica. Certificación y comercialización". Mundi-Prensa, CIESTAAM, UACH, México.

Lander, Edgardo (editor) (1994). "América Latina: historia, identidad, tecnología y futuros alternativos posibles", en Edgardo Lander (editor), *El límite de la civilización industrial. Perspectivas latinoamericanas en torno al desarrollo*. ALAS, FACES (UCV), Nueva Sociedad, Caracas.

Llambí, Luis (1992). "Economías abiertas y mercados cerrados. La difícil inserción de la agriculturas latinoamericanas en la economía global". Ponencia presentada en el Seminario Internacional del Área Agroalimentaria del Doctorado de Ciencias Sociales, UAM-X. México, del 17 al 18 de noviembre.

Monroy, B. Mario (2004). "¿Qué hay detrás de una tasa de café? Datos básicos de café". Rostros y Voces-Trato Justo A.C., Disponible en www.vinculando.org, México.

Morett, Jesús Carlos. (1987). "Agroindustria y agricultura de contrato en México". Pueblo Nuevo, UACH, México.

Observatorio de Corporaciones Transnacionales (OCT), IDEAS/Eco-justo. "Bolentín: las transnacionales del sector café", Ayuntamiento y Diputación de Córdoba, España.

Ramírez Guerrero, José Antonio. "La experiencia de UCIRI en México", en Gómez Cruz, et. al., (coord.), *Producción, Comercialización y Certificación de la agricultura orgánica en América Latina*, UACH-CIESTAAM, AUNA, México, pp. 119-132.

Razeto, Luis (2006). "Desarrollo económico y economía de solidaridad

El desarrollo como expansión, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo". *Polis*, Revista de la Universidad Bolivariana, año 5, No. 015. Santiago, Chile, pp.27-39.

Renard, Marie-Christine (1999). "Los intersticios de la globalización. Un label (Max Havelaar) para los productores de café", CEMCA, Embajada del Reino de los Países Bajos, ISMAM, CEPSCO, UACH, PDRCAFE, México.

Rosset, Peter (2002). "El hambre en el tercer mundo y la ingeniería genética: ¿una tecnología apropiada?", en *La vida en venta: transgénicos, patentes y biodiversidad*, Ed. Heinrich Boll.

Rubio, Blanca (1998). "Globalización, reestructuración productiva en la agricultura latinoamericana y vía campesina 1970-1995", en *Cuadernos Agrarios*, no. 17-18, México.

Rubio, Blanca. (2002). "Los impactos de la globalización sobre el campo mexicano". Ponencia presentada al II Congreso mundial sobre desarrollo rural en el marco de la globalización", Laguardia, España.

Teubal, Miguel (1995). "Globalización y expansión agroindustrial: ¿superación de la pobreza en América Latina?". Ediciones Corregidor, Buenos Aires.

VanderHoff, Francisco. (2005). "Excluidos hoy, protagonistas del mañana". *Agroestrategias*, UCIRI, México.

Vivas de la Xarxa, Esther (2007). "¿Comercio justo en el super?". *Consumo Solidario-España*, Disponible en Ecoportal.net

Entrevistas

Marcelino Domínguez. (2006). Presidente del consejo de administración (2004-2006) y pequeño productor de UCIRI.

Rafael García. (2006). Secretario de vigilancia de UCIRI-central (2004-2006) y pequeño productor asociado.

Francisco VanderHoff (2006). Asesor de la UCIRI.

Plan Manos a la Obra: ¿En busca de la inclusión social?¹

Lorena María Scala

Licenciada en Sociología. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Nacional de Cuyo. Institución: CONICET - INCIHUSA – CCT Mendoza. Argentina.

Email: loresqa@yahoo.com.ar

Resumen

Las modificaciones en el mundo del trabajo plantearon al Estado la necesidad de realizar intervenciones destinadas a paliar las graves situaciones sociales. Una de estas se produciría vía la asistencia, implementando numerosos planes sociales

de empleo cuyos objetivos explicitan la necesidad de promover la inclusión social de los perceptores. Estos planes generaban obligaciones: realizar actividades laborales, de capacitación o llevar adelante emprendimientos productivos.

En el siguiente artículo proponemos analizar el Plan de Desarrollo Local y Economía Social 'Manos a la Obra' atendiendo por un lado el marco en el cual se encuadra: la economía social y el desarrollo local; y por otro el modo como el mismo se implementó, atendiendo la experiencia de los emprendimientos. La metodología cualitativa y las técnicas de observación participante y entrevistas en profundidad resultaron de enorme valor, ya que nos permitieron acercarnos a los/as miembros/as de algunos microemprendimientos del Plan de la provincia de Mendoza (Argentina).

Palabras claves: políticas sociales, desarrollo local, economía social.

Resumo

¹ El presente trabajo reproduce ampliamente un artículo elaborado gracias a la contribución del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), a través de su Programa CLACSO-CROP. El mencionado artículo forma parte de los resultados del Proyecto "Trabajo, Pobreza y Políticas Sociales de Empleo. Análisis de los Planes Sociales de Emprendimientos Socio Productivos en la Provincia de Mendoza" que fue premiado con una beca de investigación en el Concurso para investigadores jóvenes "Pobreza y desigualdad en América Latina y el Caribe" 2005 en el marco del Programa CLACSO-CROP de Estudios sobre pobreza en América Latina y el Caribe.

O presente trabalho reproduz extensamente um artigo elaborado graças à contribuição do Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO), através de seu Programa CLACSO-CROP. O mencionado artigo faz parte dos resultados do Projeto "Trabalho, Pobreza e Políticas Sociais de Emprego. Análise dos Planos Sociais de Emprendimientos Sócio Productivos na Província de Mendoza" que foi premiado com uma bolsa de estudos de pesquisa no Concurso para pesquisadores jovens "Pobreza e desigualdade na América Latina e o Caribe" 2005 no marco do Programa CLACSO-CROP de Estudos sobre pobreza na América Latina e o o Caribe.



As modificações no mundo do trabalho colocaram ao Estado a necessidade para fazer intervenções destinadas a atenuar as situações sociais sérias. Um destes ocorreria via a assistência, implementando numerosos planos sociais de emprego cujos objetivos especificam a necessidade de promover a inclusão social dos perceptivos. Estas políticas geravam obrigações: realizar atividades trabalhistas, de capacitação ou para fazer empreendimentos produtivos.

No seguinte artigo propomos analizar o Plano de Desenvolvimento Local e a Economia Social 'Mãos à Obra' atendendo por um lado o marco no qual se enquadra: a economia social e o desenvolvimento local; e por um outro o modo como ele mesmo se implementou, atendendo a experiência dos empreendimentos. A metodologias qualitativa e as técnicas de observação participante e das entrevistas em profundidade resultaram de enorme valor, já que nos permitiram acercar-nos aos/as membros/as de alguns micro-emprendimentos do Plano da província de Mendoza (a Argentina).

Palavras-chave: políticas sociais, desenvolvimento local, economia social.

1. Planteamiento del problema

El punto de partida de este trabajo son los cambios ocurridos en la Argentina a partir de la aplicación del modelo de acumulación neoliberal (cuyas condiciones para imponerlo datan del año 1976, de la mano de la última dictadura militar sufrida en el país; y profundizado en la década de 1990) y la crisis producida en el año 2001. A partir de este último momento podemos percibir algunas modificaciones en las políticas sociales implementadas, tendientes al autoempleo de sus beneficiarios/as, que buscan crear una vinculación con las políticas económicas ya que promueven un nuevo sector de la economía: el sector de la economía social.

Los numerosos planes y programas sociales implementados en la década del 90, en un marco de conflictividad social en ascenso y de un creciente descontento de distintos sectores ante los elevados índices de desocupación y precariedad en el empleo; buscaban aliviar los 'costos sociales del ajuste' (según la terminología propia de los organismos financieros internacionales). Ante el aumento de problemáticas sociales relacionadas con el trabajo (tanto por la falta del mismo como por las consecuencias que generaron las nuevas regulaciones y modificaciones en los modos de organizar la producción y el trabajo) desde el Estado se produjeron dos modalidades de intervención que queremos destacar: por un lado, modificaciones en las leyes laborales (las llamadas desregulación y flexibilización) y, por otro, la aplicación de sucesivos y numerosos planes y programas sociales de empleo. Estos planes y programas siguieron claramente los lineamientos estipulados por los organismos internacionales de crédito, dedicados a 'sugerir' políticas a los países de Latinoamérica mediante numerosos documentos, que en Argentina el principal fue conocido con el nombre de 'Consenso de Washington', en tanto sus señalamientos fueron seguidos al pie de la letra por los gobernantes de ese momento. Entre los lineamientos propios de las políticas sociales implementadas podemos citar los criterios de focalización (que sustituye el criterio de universalización), la privatización (que implicó el paso de una provisión íntegramente estatal a un financiamiento privado, pagado por sus propios/as beneficiarios/as o financiados por Organizaciones No Gubernamentales o de la Sociedad Civil y en la mayoría de los casos vía organismos internacionales de crédito); la subsidiariedad (razón por la cual son cada vez más numerosas las organizaciones de la sociedad civil que intervienen en la aplicación, implementación, evaluación de los planes y programas sociales) y la descentralización que supone trasladar responsabilidades y tareas a los gobiernos provinciales y municipales, etc. Pero además, los planes y programas tenían otro rasgo que resultaba novedoso en su aplicación: incorporaron una nueva obligación para los/as sujetos/as considerados/as 'beneficiarios/as': realizar una

contraprestación por la prestación recibida, consistente en actividades laborales o de capacitación, a fin de volverlos 'empleables'. Dicha contraprestación consistió en algunos casos en realizar actividades laborales (Plan Trabajar) o de capacitación (Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados) a fin de demostrar que quienes percibían las prestaciones estatales se hallaban comprometidos en lograr su inclusión (en términos de obtener un empleo) en la sociedad. De este modo, con estos planes, se intentaba no sólo aplacar las protestas de quienes se encontraban desocupados, sino también, según lo que subyace en los objetivos de los mismos y en la obligación de contraprestar, proveerles las herramientas necesarias para lograr su inclusión en el mercado laboral².

Las limitaciones de estos planes se hicieron visibles al poco tiempo de implementarse. La evidencia de que en el actual régimen de acumulación el capital no requiere de gran cantidad de población trabajadora, hace que los/as perceptores de los planes sociales de empleo, luego de realizar las contraprestaciones requeridas, lejos de lograr insertarse en el mercado laboral, continúan dependiendo de la percepción de los mismos para su sobrevivencia, razón por la cual el Estado se ve obligado a renovarlos constantemente. Es por esto que en los estudios sobre el tema se ha reactualizado el uso de categorías tales como 'ejército de reserva' (según la denominación que Marx daba a esta parte de la población) o 'masa marginal' (de acuerdo a la terminología de José Nun) para referirse a la población que deja de ser requerida para las actuales necesidades del capital (Supervielle y Quiñones, 2005).

Ante esto, y con el advenimiento de un nuevo gobierno nacional, se propone la implementación de una nueva política social cuya contraprestación marca un viraje respecto de los lineamientos de las políticas anteriores, ya que se trata de un plan que promueve el autoempleo de sus beneficiarios mediante la creación de emprendimientos productivos de economía social. Este Plan consiste en la entrega por parte del gobierno de una suma inicial de dinero a fin de permitir a personas reunidas en grupos asociativos (existe también una modalidad de emprendimientos unipersonales) llevar adelante actividades productivas o comunitarias mediante la adquisición de maquinarias, materias primas y demás insumos necesarios para la producción de bienes y/o servicios, como así también para realizar actividades sociales. Nos referimos al Plan de Desarrollo Local y Economía Social 'Manos a la Obra' (PNMO).

La pregunta que nos guía en nuestro trabajo tiende a desentrañar si el Plan logra promover mejoras en las condiciones de vida de los/as miembros de los emprendimientos, a partir de conocer las características del mismo, tomando en consideración las experiencias y el modo como funcionan los emprendimientos; teniendo en cuenta dos rasgos que nos parecía importantes: que por un lado promueve el autoempleo (con lo cual se pretende reducir la problemática del desempleo y con ello la presión que los desempleados ejercen para el ingreso al mercado de trabajo o bien las crecientes protestas sociales de este sector), y que quienes participan en los emprendimientos son dueños/as de los medios con los que producen.

El punto de partida de nuestro trabajo está centrado en analizar el Plan Nacional 'Manos a la Obra' a partir de considerar los modos como funcionan y se organizan los emprendimientos socioproductivos en la provincia de Mendoza, tomando en consideración la organización de la producción (entendiendo a la misma en estrecha relación con las demás etapas), las vinculaciones que establecen con las organizaciones e instituciones que intervienen en la implementación del Plan, como también las posibles vinculaciones con otros emprendimientos para la realización de sus actividades. Considerando que el interés se basa principalmente en conocer el impacto que estas experiencias tienen

² Esta obligación de contraprestar, invierte, a nuestro criterio, la responsabilidad social del desempleo y la pobreza: lo que se deja ver entre líneas es que los excluidos del mercado de trabajo se encuentran en esa situación por su falta de capacitación y/o de experiencia laboral.

en las condiciones de vida de sus miembros/as, hemos entendido éste de modo amplio, es decir en cuanto a la posibilidad que tienen de permitirles la reproducción de sus vidas, ampliar los espacios de participación y ejercer los derechos de ciudadanía. Para esto intentamos, por un lado, desentrañar los lineamientos principales del PNMO en vinculación con los principios de la economía social y el desarrollo local, pilares de dicho Plan y, por otro, confrontar estos lineamientos explicitados con los modos de funcionamiento y organización de los emprendimientos y las vinculaciones con otras organizaciones, a partir de los relatos de los/as emprendedores y de las notas tomadas en nuestras visitas.

Las hipótesis que se nos presentaron están principalmente referidas a que si bien el Plan Nacional Manos a la Obra dice revalorizar el principal recurso con el que cuentan quienes no poseen capital económico, su fuerza de trabajo, y para esto impulsa microemprendimientos mediante la entrega de un capital que les permita realizar actividades productivas o comunitarias, posteriormente las instancias de acompañamiento y capacitación son claramente escasas o directamente inexistentes, por lo cual se generan importantes limitaciones en el desarrollo y desempeño de los emprendimientos. Además, si bien consideramos que el Plan Nacional Manos a la Obra presenta potencialidades que surgen de sus fundamentos el desarrollo local y la economía social, posteriormente las experiencias de los/as microemprendimientos se encuentran limitadas por el modo como el mismo se implementó y desarrolló.

En cuanto a la metodología utilizada, podemos decir que en tanto nuestro interés se centra en conocer el impacto del Plan en las condiciones de vida de sus perceptores, decidimos indagar diversos aspectos del funcionamiento de los emprendimientos que recibieron el subsidio del Plan valiéndonos de las técnicas cualitativas de investigación como la observación participante y las entrevistas en profundidad, de manera tal que nos permitieran conocer, desde las propias experiencias y relatos de los/as beneficiarios/as del Plan sus prácticas y visiones. Para esto seleccionamos como unidades de observación algunos microemprendimientos socioproductivos que funcionan en Mendoza, que recibieron el subsidio otorgado por el Plan de Desarrollo Local y Economía Social 'Manos a la Obra'. El interés se centra en indagar las vivencias de quienes participaron en los emprendimientos, considerando las causas estructurales, políticas, sociales y culturales que producen y reproducen la pobreza. Para esto nos vinculamos con emprendimientos que presentan diversas características en cuanto al número y género de miembros/as, actividades que realizan, ubicación, relaciones con otras organizaciones, etc. El total de emprendimientos visitados son 9. Los mismos se ubican en 4 departamentos del norte de la provincia de Mendoza (Lavalle, Capital, Las Heras, Guaymallén). Sus actividades se relacionan con diferentes rubros de producción: conejos, elaboración de dulces y apicultura, vivero dedicado a la producción de almácigos de tomate, chacra, elaboración de salsa de tomate, confección de ropa para bebés y niños/as, serigrafía, cartelería y gimnasio. Algunos de estos emprendimientos realizan sus actividades en ámbitos rurales (conejos, vivero, chacra, elaboración de dulces) y otros en barrios urbanos (salsa de tomates, confección de ropa, serigrafía, cartelería). En algunos casos las actividades están suspendidas temporariamente por diferentes motivos relacionados con la estacionalidad de la materia prima (dulces), con la falta de entrega de maquinarias y materiales para la producción (confección de ropa) o por no haber resultado rentable la actividad o carecer de una clientela suficiente (gimnasio y serigrafía). En los emprendimientos que se encontraban en actividad al momento de nuestro trabajo, realizamos repetidas visitas, lo que nos permitió llevar adelante observaciones que nos posibilitaron analizar de qué modo funcionan y se organizan los mismos. Asimismo realizamos entrevistas con preguntas abiertas a algunos miembros de los emprendimientos que por diferentes motivos no se encontraban funcionando al momento de realizar el presente trabajo, a fin de conocer sus particulares puntos de vista acerca de las experiencias y situaciones que vivieron en los emprendimientos.

2. El Plan de Desarrollo Local y Economía Social Manos a la Obra

La proliferación de experiencias productivas llevadas adelante por quienes resultaron más afectados por las políticas de ajuste y fueron expulsados del mercado de trabajo, imprimieron un nuevo sello a las políticas sociales, que implicaron un viraje en relación a aquellas que se veían implementando durante la década del 90. Clubes de truke, actividades por cuenta propia, talleres familiares, emprendimientos productivos y fábricas recuperadas son parte de las experiencias que fueron recogidas y tomadas en consideración para diseñar e implementar una nueva política social puesta en vigencia en el año 2003. El Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social Manos a la Obra sustituye la contraprestación laboral o las instancias de capacitación informal y la educación formal por la conformación de emprendimientos asociativos socioproductivos de economía social, promoviendo el autoempleo de quienes lo perciben y que busca desarrollar el sector de la economía social.

El Plan de Desarrollo Local y Economía Social 'Manos a la Obra' (PNMO) se implementa en nuestro país en agosto del año 2003. El mismo se propone "financiar proyectos productivos [...] nacidos a partir de las distintas experiencias, oficios, recursos y habilidades de los vecinos [...]"³. El Plan intenta rescatar y potenciar los vínculos solidarios presentes entre los vecinos de la comunidad, para lo cual promueve la realización de proyectos productivos: "destinados a la producción agroindustrial, la elaboración de manufacturas, servicios y comercio". Para esto se basa en dos pilares fundamentales: por un lado el desarrollo local que entraña aspectos institucionales o políticos y también económicos; y por otro lado los aspectos económicos y culturales en los que pone énfasis la economía social.

El **Desarrollo local** implica promover la participación activa de los distintos actores de una comunidad a fin de delinear, en función de los recursos disponibles y potenciales de la zona (en atención al perfil de la localidad, su gente, los recursos con los que cuentan las comunidades, etc.) planes de acción que promuevan un desarrollo sustentable para la comunidad. Para esto se promueve la articulación entre organizaciones (municipios, Organizaciones de la Sociedad Civil, agencias de desarrollo, Consejos Consultivos Locales) a fin de consolidar y fortalecer los espacios asociativos⁴. Además el desarrollo local pretende que en la búsqueda del beneficio se promueva el cuidado del medio ambiente, atendiendo de este modo a lo que se considera como desarrollo sustentable.

En este sentido el Plan establece: "Los Consejos Consultivos Locales asumirán el rol de acompañantes de los proyectos socio-productivos [...] esto significa que evaluarán la calidad y variedad de los proyectos, propiciando la complementariedad y articulación entre las distintas iniciativas y fomentando la utilización de los recursos y capacidades locales".

El Plan a su vez toma en cuenta los principios de la **Economía social**, que promueve la vinculación entre producción y reproducción, la valoración del trabajo humano, el rescate de los lazos de solidaridad y cooperación, como también las concepciones de trabajo asociativo y autogestionario, la democratización de los recursos y de los procesos y la reparación del capital social y los lazos solidarios. Estas características presentan a esta economía con una lógica propia que se opone o se muestra como alternativa posible a la racionalidad capitalista, basada en el

³ Las disposiciones sobre el Plan de Desarrollo Local y Economía Social "Manos a la Obra" han sido extraídas de: www.desarrollosocial.gov.ar

⁴ La propuesta del desarrollo local presenta potencialidades para ampliar las instancias de participación comunitaria y abrir los espacios de decisión y acción a los actores locales, sin embargo la misma contiene rasgos que permiten vincularla con los procesos de descentralización y subsidiariedad, lo que implica en la práctica que el Estado deja de ser el garante de proveer las condiciones para el ejercicio efectivo de los derechos y delega responsabilidades a otras instancias gubernamentales y no gubernamentales, que en la mayor parte de los casos no cuentan con las dotaciones presupuestarias suficientes para hacer frente a las nuevas situaciones y tareas adjudicadas.

individualismo, la división entre producción y reproducción de la vida, el cálculo racional de los beneficios, la explotación del trabajo humano y la acumulación de capital⁵. Siguiendo a Coraggio diremos que “la economía social existe como un sector agregado de actividades socioeconómicas, compuesta por el conjunto de recursos subjetivos y materiales, privados o públicos que comandan las unidades o grupos domésticos [...] las actividades que realizan para satisfacer sus necesidades de manera inmediata o mediata [...] las reglas, valores, saberes y conocimientos que orientan tales actividades, y los agrupamientos, redes y relaciones que instituyen a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades” (Coraggio citado en Hintze, 2003, p. 39).

A partir de promover la economía social, el Plan pretende mejorar las condiciones de vida de la población, generando cambios en los modos de producción y estimulando la participación de toda la comunidad en esta transformación. Los emprendimientos son considerados una pieza clave para el desarrollo local y la economía social, por cuanto permiten la incorporación de fuerza de trabajo y promueven valores solidarios, ya que su finalidad es la reproducción de los miembros y no la acumulación de capital⁶.

⁵ Sin embargo, para algunos autores (Coraggio, 1998) el sector de la economía social no se opone al capitalismo, sino que más bien de lo que se trata es de lograr una articulación entre ambos sectores, con una fuerte intermediación del Estado, quien sería el encargado de proveer el apoyo necesario para la protección del sector mediante políticas que les brinden financiamiento a través de subsidios o créditos, capacitación, sirva de apoyo a la comercialización de sus productos o servicios, promocióne espacios que permitan el encuentro y diálogo entre diferentes actores sociales, y que sea el encargado de aplicar reglas claras que permitan una articulación entre los distintos sectores de la economía. Pero para que esto sea posible se torna imprescindible promover un cambio fundamental: la democratización del poder social, político y económico. El sector de la economía social por su parte deberá comprometerse a trabajar con criterios de productividad y con productos de alta calidad, a fin de competir en el mercado (Coraggio, 1998). Esta posibilidad de competir en el mercado sería viable únicamente si está presente un factor que la mayor parte de los autores consideran imprescindible para la subsistencia del sector: el asociativismo de los distintos actores. La vinculación entre el sector de la economía social y el mercado formal es uno de los aspectos que mayores controversias generan, ya que otros autores como Mance (2004) y Singer (2002) consideran que es necesario prescindir del mercado capitalista ya que las lógicas de funcionamiento y los valores en juego son contrarios entre sí y por tanto las experiencias de economía social conforman una alternativa al mercado con modalidades de trabajo opuestas al mismo.

⁶ Las nociones de economía social o solidaria incluyen numerosas experiencias organizativas. Los aspectos en común de éstas, que son los que permiten incluirlas dentro de este sector de la economía, son señaladas por Razeto: se trata de experiencias asociativas de pequeños grupos o comunidades, formadas por escaso número de personas; con predominio del factor trabajo; conforman una organización propiamente dicha en la medida que tienen objetivos, organización y administración de medios y recursos; tienen contenido económico aunque sus actividades estén extendidas a otras dimensiones de la vida social; buscan satisfacer necesidades y solucionar problemas mediante la acción directa, con el esfuerzo propio y utilizando recursos mediante la ayuda mutua y el auto desarrollo; implican relaciones y valores solidarios, elemento esencial de estas experiencias para el logro de sus objetivos; quieren ser solidarias, participativas, democráticas, autogestionarias y autónomas; pretenden ser alternativas a las formas organizativas predominantes (capitalistas, individualistas, consumistas, autoritarias) y aportan a un cambio social; porque uno de sus objetivos es superar la marginación y el aislamiento, para lo cual propenden a una conexión entre ellas de manera horizontal y buscan también colaboración de Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y de otras instituciones (Razeto, 2004). Sin embargo, plantea el mismo autor, existen limitaciones y problemas que estas experiencias encuentran en el desarrollo de sus actividades: falta de financiamiento y de acceso al crédito, deficiencia tecnológica, dificultad en la comercialización (falta de centros de venta, carencia de contactos, etc.), deficiencia en la gestión por la inexperiencia de sus miembros, carencia de integración y coordinación con otras organizaciones (Razeto, 1997). Son precisamente estas limitaciones las que llevan a algunos autores (Mercau, 1991) a considerar que estas experiencias carecen de posibilidades de generar empleos, sino que más bien conforman nuevas modalidades de asistencia, ya que precisan permanentemente de subsidios tanto externos como internos (mediante el trabajo voluntario de sus miembros o con remuneraciones inferiores a los salarios vigentes en el mercado) para desarrollar sus actividades. La principal característica de las unidades que conforman esta economía, es que parten de valorar el trabajo humano en detrimento del capital, ya que reconocen la importancia y potencialidad de los conocimientos y experiencias organizativas de los sujetos excluidos del mercado de trabajo. Esto se hace patente en la finalidad que estas unidades persiguen que es la reproducción de la vida entendida en su doble acepción: la reproducción simple que implica garantizar, en un determinado contexto histórico, las condiciones de vida consideradas mínimas; y la reproducción ampliada que permite a las personas realizarse más allá del mínimo de sobrevivencia. Otro rasgo que caracteriza al sector de la economía social son los lazos de solidaridad y cooperación entre sus miembros/as, en tanto es lo que posibilita dar continuidad a la actividad de los emprendimientos, ya que los escasos recursos materiales y de capital

Consideramos entonces que el PNMO se basa y vincula el desarrollo local y la economía social, en la medida que la propuesta de la segunda, implica cambios que exceden lo meramente económico y que involucran también aspectos políticos y culturales. Por su parte el desarrollo local se presenta como una instancia política con fuertes connotaciones en lo económico: “con la participación de los actores de un municipio, una localidad o una región, para la definición de ‘lo estratégico’. Definir ‘lo estratégico’ implica ahondar en lineamientos que especifiquen qué tipo de proyectos son importantes, e indicar una dirección que oriente las acciones” (Arroyo, f/d). Ambas propuestas tienden a una revalorización de la instancia territorial y comunitaria, y promueven el compromiso activo de los distintos actores locales con los procesos de desarrollo, en el cual los emprendimientos socioproductivos que el Plan fomenta son erigidos como actores fundamentales. Los **emprendimientos** son considerados una pieza clave para el desarrollo local y la economía social en la medida que son creadores de fuentes de empleo y porque promueven una mejora en las condiciones de vida de la población ya que la finalidad que los mismos persiguen, según lo establece la economía social, es la reproducción de quienes en ellos participan mediante la realización de trabajos asociativos y no la acumulación de capital: “‘Manos a la obra’, es un plan de desarrollo local y economía social, en ese orden. Esto se debe a que primero es necesario tener en claro el perfil de una ciudad y el perfil de la gente de esa localidad, cómo se compone el PBI de esa ciudad, qué condiciones existen y en función de estos y otros elementos, diseñar una estrategia que oriente el desarrollo para los próximos años. En cada lugar se articula con los actores locales en un proceso hasta constituir lo que se llama la ‘agenda de desarrollo local’. En esta agenda queda determinado el perfil local, dado que un proyecto estratégico está necesariamente relacionado con el perfil de cada localidad. Es importante saberlo para precisar cuales emprendimientos son estratégicos y cuales no. Se pretende que dichos microemprendimientos y las microempresas o cualquiera de las distintas modalidades socioproductivas asociativas posibles, formen parte de la estrategia de cada territorio. Y como quienes realmente saben lo que pasa en el territorio son quienes viven y trabajan en el mismo, los actores locales, la única opción que se configura como válida es la de trabajar con ellos” (Arroyo, f/d). A partir de estos dos lineamientos lo que pretende el Plan es lograr “desarrollar nuevas formas de vida, recuperando las capacidades de trabajo desde su lugar y con sus propios recursos”.

Constatamos de este modo que el PNMO parte de revalorizar las estrategias de supervivencia llevadas adelante por quienes resultaron expulsados del mercado de trabajo en la década del ‘90 (actividades que se engloban en lo que se denomina economía informal) ya que toma en consideración ciertas prácticas comunitarias en las que se rescatan los lazos de solidaridad, y brinda a estas (y nuevas) experiencias un incentivo económico que les permita continuar (o comenzar) con actividades productivas y comunitarias, a fin de promover las condiciones que posibiliten una mejora en su situación. El PNMO rescata estas experiencias a fin de promover el trabajo asociativo mediante proyectos autogestionados de economía social. Toma como punto de partida las prácticas y valores, conocimientos y capacidades de un sujeto, los vecinos “[...] para que junt[o]s puedan construir alternativas de trabajo y mejorar las condiciones en que viven’, erigiendo al barrio como instancia de articulación comunitaria y de trabajo solidario. Pone de este modo en el espacio público formas alternativas de organizar la producción (Rofman y Merlinsky, 2004) y a los/as sujetos/as que realizan estas actividades para lograr su subsistencia⁷. Con esto busca rescatar los lazos de solidaridad que en ese

con los que cuentan torna indispensable el trabajo asociado y la cooperación. Pero además de valorarse estas prácticas cooperativas y asociativas, las vinculaciones con otros emprendimientos y organizaciones sociales son indispensables para lograr el fortalecimiento del sector.

⁷ En el modo de implementar el Plan, y aunque contradiga alguno de sus lineamientos, es posible detectar otro aspecto que se repite en los diferentes planes sociales implementados en los últimos tiempos, que es el resurgimiento de un espacio territorial: el barrio, como lugar comunitario, solidario,

espacio se tejen, las estrategias de supervivencia que ponen en práctica cotidianamente los sectores a los que el mismo está dirigido y a partir de estas prácticas, agruparlos y asignarles una determinada cantidad de dinero para que lleven adelante, de manera asociativa y autogestionada, proyectos de economía social: "...recuperando la comunicación y el encuentro entre las personas a partir del apoyo a los espacios de trabajo asociativo y productivo...". El Plan (excepto la modalidad que promueve el financiamiento de proyectos unipersonales) busca la articulación de proyectos en los que participen tres personas como mínimo. En este punto el Plan intenta brindar apoyo a diversas experiencias de autoempleo que están desarrollando algunos de los sectores más golpeados por la recesión y la crisis. Por ello se encarga de la entrega de maquinarias, herramientas, materias primas a "grupos de personas organizadas en forma asociada que necesiten trabajo y tengan una alternativa laboral que estén llevando adelante o necesiten apoyo para empezar".

El Plan busca superar las escisiones entre políticas sociales y políticas económicas, promoviendo la realización de experiencias asociativas de producción, generadoras de autoempleo: "articular 'lo social' y 'lo económico' desde el comienzo buscando generar condiciones para que las familias tengan mayores ingresos" (Arroyo, f/d). En este viraje que el PNMO representa respecto de las políticas sociales de la década anterior, contiene objetivos que enfatizan por un lado el logro de la inclusión social mediante la construcción de alternativas de trabajo, promoviendo la cultura del trabajo ("como eje liberador, como derecho universal") y remarca la necesidad de redistribuir la riqueza y propiciar la equidad: "Generar puestos de trabajo, mejorar los ingresos por hogar, disminuir los problemas de pobreza y exclusión y aprovechar los recursos y la capacidad institucional existente [...]". El Plan entonces no sólo se propone articular las dimensiones económicas con las sociales, sino que también realiza un planteo político en la medida que busca promover la participación, y el encuentro entre organizaciones y actores a fin de consolidar los vínculos, fortalecer espacios asociativos, e incentivar el compromiso de todos los actores en la búsqueda de soluciones a los crecientes problemas sociales.

2.1 Los emprendimientos del Plan. Notas a partir de las observaciones y el trabajo de campo realizado con los/as emprendedores

A partir de los relatos de los/as miembros/as de los emprendimientos y de las observaciones realizadas, logramos constatar algunos aspectos del modo como el Plan se puso en funcionamiento en Mendoza.

Es de destacar que al momento de realizar el trabajo de campo, no todos los emprendimientos se hallaban trabajando, de allí que la observación participante no pudo ser realizada en todos los casos, por este motivo realizamos entrevistas en profundidad a algunos de sus miembros. La situación que presentan los emprendimientos es sumamente diversa, ya que en algunos casos las actividades están suspendidas temporariamente por diferentes motivos relacionados con la

como espacio de articulación de las diferentes voluntades en la búsqueda de soluciones comunes. El PNMO apela a la reunión entre vecinos, circunscribiendo al barrio las posibilidades de salida de los productos que ellos fabrican. Decimos que esto imprime ciertas contradicciones dentro del Plan en la medida que plantea como necesario evitar que la economía social se conforme en una economía para 'pobres'. Sin embargo, en este punto el Plan queda encerrado en una contradicción difícil de saldar: circunscribirlo en el ámbito territorial en el cual están enclavados los emprendimientos o promover una articulación entre los emprendimientos con el mercado formal, a través de la conformación de *cadena de valor* (que permiten una vinculación entre los distintos sectores de la economía): "El último punto es la construcción de cadenas de valor y la articulación con las empresas. La responsabilidad social empresaria y la articulación entre los grandes y los pequeños productores" (Arroyo, f/d). Sin embargo las relaciones de la economía social con el mercado formal conforman un aspecto controversial, ya que implica tomar en consideración si la vinculación entre economía social y economía de mercado constituye una oportunidad de potenciar y desarrollar a la primera, o más bien implica su subordinación a la segunda, dadas las características que los emprendimientos presentan (escaso capital, imposibilidad de acceso a fuentes de financiamiento, recursos tecnológicos obsoletos, baja capacitación en aspectos vinculados con la producción y comercialización, etc.).

estacionalidad de la materia prima (dulces), con la falta de entrega de maquinarias y materiales para la producción (confección de ropa) o por no haber resultado rentable la actividad o carecer de una clientela suficiente para sostener la misma (gimnasio y serigrafía).

Con lo que nos encontramos al aproximarnos al campo es con un grupo de personas, familiares y asociados, que producen bienes y servicios para comercializarlos en el mercado (aunque en un caso la finalidad principal es el autoconsumo), cuyo objetivo es lograr la reproducción de la vida de sus miembros/as, que en muchos casos existe alguna relación con organizaciones intermedias y por último, el régimen de propiedad de los bienes es colectivo, como también las decisiones buscan tomarse de manera grupal. Por su parte la confianza y solidaridad entre los miembros se presenta también como un rasgo que está muy presente para el logro de las actividades y que, consideramos, es lo que permite que estas experiencias puedan seguir adelante. Asimismo las relaciones con la comunidad no se plantean como un objetivo explícito en todos los emprendimientos, pero sí en algunos de ellos está muy presente y se considera prioritario (producción salsa de tomates, chacra). Los casos excepcionales están dados por los emprendimientos unipersonales: invernadero, chacra (en los cuales contratan personal) y el gimnasio. Además, en el emprendimiento de producción de salsa de tomate, si bien está conformado por un grupo de 4 personas, en la época de mayor trabajo también contratan personal.

La diversidad de estas experiencias se refleja en la vinculación con otras organizaciones. Mientras algunos de los emprendimientos cuentan con apoyo de organizaciones no gubernamentales (abono de salarios, préstamos del lugar para trabajar, capacitación, financiamiento de las actividades), en otros los proyectos fueron presentados vía municipios u organizaciones pero posteriormente quedaron sin apoyo de ninguna institución. En este sentido podemos decir que lo que encontramos es un escaso acompañamiento institucional a estas experiencias una vez iniciadas las actividades, ya que si bien en la mayor parte de los casos la totalidad del subsidio ya fue entregada (excepto el caso de confección de ropa para bebés y niños/as que aún no reciben las máquinas y parte de los materiales) a partir de esta entrega inicial, los grupos han debido realizar sus actividades por sí mismos, sin recibir acompañamiento o un seguimiento posterior, lo que les habría posibilitado la búsqueda de soluciones a gran cantidad de problemáticas que se les presentaron. Decimos esto porque en el marco de la economía social y para el logro de los objetivos propuestos en el Plan, se hace imprescindible no sólo la entrega de los bienes y maquinarias necesarias para llevar adelante la actividad propuesta de cada grupo sino que además es preciso atender a otros aspectos que son los que permiten llevar adelante las actividades: producción, organización, servicios financieros y la posterior comercialización⁸:

“yo hablo como integrante del grupo, pero el resto de los del grupo piensan igual y es que nos vimos un poco solos, nos sentimos dejados de lado, llegó un momento que no sabíamos si estábamos a cargo de alguien quien era y por qué no lo hacía. Porque yo recuerdo que Manos a la obra hasta el momento inmediato que nosotros habíamos completado más del 70% del dinero y materiales comprados llegó una especie de inspección sorpresa que quería ver si había comprado las cosas [...]. A nosotros nos pareció bien, porque era una manera de auditoria para ver si los materiales se habían usado según lo que habíamos estipulado en el proyecto [...] y a nosotros nos pareció bien y pensábamos y es más nos dijeron que iban a haber más auditorias, inspecciones, un seguimiento y después no pasó más

⁸ Queremos destacar que si bien en los objetivos y líneas de financiamiento del Plan se destaca el apoyo económico y financiero a los emprendimientos, hasta ahora el mismo simplemente se ha limitado a la entrega de una suma de dinero inicial, más no en el apoyo posterior mediante subsidios o financiamientos (no de manera formal, ya que en algunos de los casos visitados han logrado obtener alguna ayuda posterior por parte del municipio o asociación con la que se hallan vinculados, más esto ha sido realizado de manera informal, no como parte del Plan).

nada [...] y después no supimos más nada [la entidad intermedia] se cambió de lugar, no supimos más el teléfono y no vimos más a nadie. [Necesitábamos contar con gente] en un nivel de cómo organizar la producción, de qué pasa por qué les pasa que les sobra un material y les falta otro y eso lo hacía el capacitador pero porque excedió de lejos lo que tenía que hacer, el tenía que capacitarnos durante 4 meses y nos capacitó durante un año [...] y después también de ver el taller como una institución, de cómo hacer, alguien que nos dijera si nosotros queremos ser esto, y no queremos ser patronos, y queremos trabajar todos con estas reglas y no hubo nadie de ninguna fundación o parte del Estado que nos dijera en qué nos equivocábamos o nos mostrara un ejemplo o un caso que nos dijera hicieron esto y les salió..." (Entrevista Dante. Taller serigrafía)⁹.

En este sentido podemos decir que a pesar del énfasis en el desarrollo local en la promoción de espacios de participación, encontramos que los/as emprendedores no fueron convocados a ninguna instancia de reunión con otros actores de la comunidad; la participación de los municipios en la implementación del Plan estuvo limitada principalmente a las tareas relacionadas con la elaboración de proyectos, asistencia a las personas que deseaban presentarse, funcionaron como instituciones mediadoras para la elevación de los proyectos al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. Los municipios brindaron en algunos casos, capacitación para la producción, sin embargo, una vez obtenido el Plan en la mayor parte de los casos visitados ni el municipio ni las instituciones intermedias que presentaron los proyectos llevaron adelante tareas de seguimiento o control.

En cada caso visitado se presentan particularidades que muestran el escaso apoyo y acompañamiento que los/as emprendedores reciben una vez obtenido el dinero del Plan. En este sentido, lo que percibimos son importantes dificultades en los aspectos organizativos, técnicos, de comercialización etc. lo que en algunos casos se debe a la escasa capacitación brindada acerca de determinados aspectos que hacen a la actividad del emprendimiento (sobre todo vinculados con la comercialización) y a los límites en las posibilidades para buscar soluciones a sus problemas. Esto, sumado a la conformación que desde el plan se intenta hacer de un sujeto microempresario que se vincule con la economía formal y compita en el mercado a fin de comercializar sus productos, pone en riesgo la continuidad de los emprendimientos y el logro de los objetivos del Plan, en términos de generar el autoempleo y permitir la reproducción de la vida de sus perceptores.

"Nosotras queremos saber adonde poder ir, adonde reclamar esto por qué estamos, o sea, si nosotras queremos trabajar adonde podemos ir a reclamar para poder trabajar, y no hay. Acá no hay un representante de... una vez que entró al municipio ya no se puede ir a otro lado, solo queda pelear con ellos y estar ahí, esperando." (Entrevista Irene Taller textil).

Acerca de la instancia asociativa y comunitaria que busca promover el Plan queremos destacar que por un lado nos llamó la atención la diversidad de situaciones que se presentan también en este caso, aún cuando es uno de los pilares principales de la economía social y del PNMO. Por un lado nos encontramos con algunos emprendimientos que si bien se habían presentado como 'asociativos', están funcionando, desde el inicio de las actividades de manera unipersonal, por lo cual la personas que figuraban al momento de presentación de los proyectos nunca formaron parte de la actividad. En algunos de estos casos incluso, se contratan personas para trabajar por día en determinadas épocas de la producción. En otros casos encontramos la situación inversa: se trata de emprendimientos que habiendo presentado proyectos unipersonales, una vez obtenido el dinero o los materiales, los mismos eran repartidos por partes iguales entre los miembros del grupo. Constatamos entonces que si bien el Plan promueve el asociativismo y la instancia comunitaria, posteriormente ha dejado de lado el seguimiento o capacitación acerca de su importancia para estas experiencias, lo que habría permitido de alguna

⁹ Los nombres de las personas entrevistadas han sido modificados a fin de mantener su anonimato.

manera buscar soluciones conjuntamente a los diferentes problemas que se presentaron en los grupos de trabajo. Lo que encontramos es que en los casos en los que el emprendimiento adquiere la modalidad asociativa y una fuerte vinculación con la comunidad, esto se debe principalmente a las experiencias anteriores de quienes conforman los emprendimientos. Es así como las experiencias de los/as emprendedores en trabajos comunitarios anteriores, la lucha conjunta por la propiedad de la tierra, el haber participado en instancias de trabajos grupales; hacen que la asociación entre los/as miembros/as sea posible, con una fuerte responsabilidad de todos y con la participación conjunta en la producción y toma de decisiones; pero consideramos que no ha sido este un aspecto que se haya reforzado desde las instituciones intervinientes, tal como lo planteaban los lineamientos del Plan sino que más bien es un aspecto que ha quedado en manos de quienes participan en la actividad.

Consideramos que el asociativismo y el desarrollo comunitario no pueden plantearse como un requisito si posteriormente no se trabaja en la promoción de estos valores. De allí que en gran parte de los emprendimientos recorridos, las experiencias presentan enormes diferencias en los modos de llevar adelante las actividades, y en muchos casos las dificultades para el trabajo grupal han llevado a la disolución de los mismos, el cambio o disgregación de algunos de sus miembros o directamente a la disolución del grupo, por motivos relacionados con desacuerdos en cuanto a las responsabilidades asignadas, los modos de organizar el trabajo, las prácticas para tomar decisiones que han implementado, etc. Aunque esto también se debe (y consideramos que esto es importante manifestarlo ya que constituye, a nuestro entender, uno de los puntos más débiles del Plan) al hecho de que el mismo no permite la reproducción de la vida sus miembros, limitación que consideramos de fundamental importancia para la continuidad de todos/as los/as miembros/as de los emprendimientos.

Este aspecto está fuertemente vinculado con algo que queríamos destacar: la etapa de producción. La misma se enfrenta a importantes dificultades por problemas vinculados con la organización grupal: el reparto de tareas, la asignación de responsabilidades, la toma de decisiones, etc. Esto en la mayor parte de los casos ha retrasado y obstaculizado enormemente el inicio o continuidad de las actividades de los emprendimientos. Si bien, tal como explicábamos anteriormente encontramos emprendimientos que aún no han comenzado con sus actividades (por el tiempo transcurrido entre la presentación del proyecto y la entrega de los materiales o por no haberse completado la entrega de los mismos), otros que prácticamente no están trabajando por carecer sus miembros de posibilidades para hacerlo (ya que los mismos cuentan con otros empleos que les impiden disponer del tiempo necesario para realizar otras actividades vinculadas al emprendimiento o bien porque debieron cesar sus actividades por no contar con los ingresos suficientes para la reproducción) y otros que se encuentran en plena actividad; el rasgo que podría explicar esta diversidad de situaciones, excepto en un caso (emprendimiento textil), es que la viabilidad de llevar adelante las actividades de producción se encuentra determinada por las posibilidades de reproducción de sus miembros, dada por la percepción de ingresos por esa u otra actividad (familiar con empleo, percepción de un plan social, recibir ingresos de una ONG por la actividad en el emprendimiento). Es decir que el emprendimiento por sí mismo no les permite lograr la reproducción de su vida, en términos de satisfacer sus necesidades, y con esto constatamos que en aquellos casos en que los/as emprendedores no cuentan con otra fuente de ingresos, se torna imposible la continuidad de las actividades en el emprendimiento.

Esto a su vez hace explícita otra importante dificultad que se presenta, y que es la relacionada con la etapa de comercialización. Los/as emprendedores no han recibido la capacitación necesaria para realizar el cálculo de costos, conocer los modos y lugares donde ofrecer sus productos y encuentran limitaciones para 'competir' con el mercado formal. Podemos destacar que en algunos casos los/as emprendedores carecen de los conocimientos técnicos que les permitirían ofrecer

productos con la calidad que se requiere en los lugares donde intentan comercializarlos; los precios a los que intentan venderlos están por encima de lo que los comercios desean adquirirlos; carecen de experiencia que les permita conocer las características de los productos que comercializan los distintos comercios, etc.

“Nosotras aprendimos algunas cosas en un estudio de mercado que hicimos porque lo primero que hicimos fue hacer de todo un poco que es una cosa que no te resulta porque en cualquier cosa que emprendas necesitas primero que nada el estudio de mercado, sin lugar a dudas. Eso no nos dio resultado, el hacer un poquito de cada cosa porque no sabíamos después a quién le íbamos a vender [...] la comercialización es lo más flojo que tenemos, nos cuesta salir y vender, y además hay mucha competencia con las marcas, con la ropa que traen de otros lugares. Además hay gente que no sabe el costo [...] hay gastos variables, gastos fijos que hay que tener en cuenta de acuerdo al proyecto de venta que tenés, cuanto pensás ubicar, ver si los costos y las ventas dan, porque es necesario sabe cuanto te entra cuanto te sale y ver cuanto te queda neto. Entonces hay mucha gente que cree que lo que vos vendes es ganancia y no es ganancia sino que hay que cubrir los gastos y reinvertir para capitalizarse. El costo no nos permite que haya un buen margen de ganancia para vender en los negocios, porque entonces tendríamos que trabajar para el negocio nomás, por eso queremos ver si podemos vender nosotros por nuestra cuenta, directamente. [...] Hay que buscar hacer productos con los que una pueda competir. Por eso también pensamos en achicar el grupo porque si no la ganancia que nos queda es muy poca, no da para muchas personas, para poder salir con las prendas da para poco” (entrevista Fabiana. Taller textil).

En algunos casos entonces los emprendimientos comercializan sus productos con las instituciones de las localidades donde se ubican, aquellas a través de las cuales presentaron sus proyectos, ya sea que cuenten con comercializadoras propias o bien, como en el caso de los conejos, el municipio ha puesto en funcionamiento un frigorífico para la compra de los conejos de los distintos emprendimientos de la zona.

“Hay tres proyectos de conejos [en la zona, el marido participa en un proyecto], ¿pero dónde los vendemos? En la cooperativa de la municipalidad los pagan muy poco, hay que comprar y todavía debés, porque vas y cambiás por alimento. Yo tenía una vecina que hizo el proyecto de la municipalidad y ella iba, llevaba conejos, traía alimentos y además quedaba debiendo. Por eso no me hago muchas ilusiones porque si vas a salir perdiendo así, más que una ayuda es una pérdida. Porque [...] el municipio inauguró un frigorífico antes de las elecciones de diputado, las últimas que hubo, el intendente lo inauguró, pero por ejemplo ya hay mucha gente que no, que ya se ha dado cuenta, por ejemplo yo fui a una reunión que nos conversaron eso de Chile, que supuestamente nosotros tenemos que hacer los contratos, pero tenemos que hacer un contrato por 5 años ¿y si te sale otra cosa mejor? Pero también el pago es el alimento hasta que sale el conejo” (Entrevista Graciela. Emprendimiento de conservas y dulces).

Esto nos remite a algo que queremos destacar acerca del Plan y es que, de acuerdo a lo analizado anteriormente, el desarrollo local pone un gran énfasis en el papel de las instituciones de la comunidad (municipios, organizaciones de la sociedad civil, etc.) que intervienen para la implementación del mismo, ya que se pretende que las mismas funcionen como intermediarias entre la comunidad y el gobierno nacional. Lo que encontramos en nuestro trabajo es que en la marcha de los proyectos, estas instituciones resultan fundamentales para la continuidad de los emprendimientos, en términos de posibilitar a sus miembros/as la reproducción y de permitirles encontrar soluciones a los problemas que se les presentan en el desarrollo de sus actividades. El papel de estas instituciones es prácticamente determinante al momento de hacer viable la continuidad de las actividades del

emprendimiento, ya que al resultar dificultosa la etapa de producción y sobre todo la comercialización (lo que genera limitaciones para continuar con la producción) se produce una gran dependencia de las organizaciones con las cuales están articulados. Tanto en el caso del cobro de salarios, posibilidad de obtener financiamiento, reclamo por la entrega de elementos necesarios para la continuidad del proyecto, posibilidad de ubicación de los productos, etc., nos encontramos nuevamente ante situaciones en las que claramente, por sí mismas, estas experiencias no pueden continuar con sus actividades, debiendo recurrir una vez más a relaciones de gran dependencia con las instituciones intermediarias. Observamos entonces por un lado un rol protagónico de las organizaciones de las distintas localidades para el desarrollo y la continuidad de los emprendimientos, sin embargo, esto genera relaciones de dependencia por parte de los/as miembros/as de los mismos, y no siempre se acompañan de un seguimiento y capacitación que les posibilite una actividad futura de manera más autogestiva.

Una pregunta que nos formulábamos acerca de estas experiencias microempendedoras estaba referida a la formalidad/informalidad del trabajo, ya que como sabemos los sectores populares, ante la imposibilidad de incorporarse al mercado de trabajo formal, se ven obligados a llevar adelante diversas actividades para lograr la sobrevivencia. Consideramos entonces que lo que se promueve con este plan es brindar apoyo a estas experiencias de trabajo informal y economía de subsistencia, pero que el mismo carece de un marco en el cual se brinde a las personas que conforman los emprendimientos la posibilidad de lograr la inserción social que, se dice, es el objetivo del Plan: "Generar puestos de trabajo, Mejorar los ingresos por hogar, disminuir los problemas de pobreza y exclusión y aprovechar los recursos y la capacidad institucional existente [...]". Sin embargo, el trabajo de los/as emprendedores es un trabajo precario, estacional que, como dijimos, no alcanza siquiera para la reproducción simple. Además de esto, en los casos en los que se contrata mano de obra para las épocas de mayor actividad, las contrataciones también se realizan en un marco de informalidad. Es por esto que este plan social, al igual que aquellos que lo precedieron, no escapa de profundizar y legitimar la informalidad en el trabajo, con las consecuencias que esto trae aparejado para el efectivo ejercicio de los derechos vinculados al mismo.

A modo de Conclusión

Nos preguntábamos al inicio de nuestro trabajo por los cambios que se producirían en las condiciones de vida de quienes participaran en los emprendimientos productivos que percibieron el subsidio del Plan Nacional Manos a la Obra, en el sentido de que por un lado, permite a las personas disponer de los medios de producción, siendo éstos propiedad de un colectivo y por otro, les permite apropiarse de los productos realizados por ellos mismos. De este modo nos preguntábamos acerca de las potencialidades de estas experiencias en términos de permitirles modificar la situación laboral de quienes participan en los emprendimientos ya que no precisarían ofrecer su fuerza de trabajo en el mercado, por lograr ser propietarios de los medios con los que producen y por la posibilidad de apropiarse de sus productos. Por esto en el inicio de nuestro trabajo pensábamos en la posibilidad de lograr importantes modificaciones en sus condiciones de vida.

Sin embargo, a partir del trabajo realizado, constatamos que la sola propiedad de los medios de producción no es suficiente para el logro de la reproducción y mucho menos la apropiación de los productos del propio trabajo, ya que cuando todos los aspectos de los emprendimientos presentan limitaciones, nos encontramos con que evidentemente se torna dificultosa la posibilidad de lograr la inclusión social de los beneficiarios/as, como se propugnaba desde el gobierno al poner en marcha el PNMO. Y en definitiva, al tornarse imposible la reproducción de la vida, los miembros/as de los emprendimientos se ven obligados a vender su fuerza de trabajo en el mercado y a abandonar las actividades del emprendimiento.

Consideramos que en parte esto se relaciona con el escaso seguimiento que finalmente se les ha dado a la implementación efectiva de los valores propios de la economía social y el desarrollo local. De acuerdo a los fundamentos de la economía social, el Plan busca captar las experiencias de trabajo que se desarrollan en los barrios, haciendo énfasis en el asociativismo, en la medida que se dice promover el trabajo comunitario y grupal y aprovechar los lazos de solidaridad existentes. Sin embargo, mientras por un lado se interpela constantemente a 'los vecinos', la comunidad, los lazos solidarios para la búsqueda de alternativas y soluciones, por otro el 'ser microempresario' lleva implícita la idea de empresario o microempresario con los valores propios que los mismos tienen adjudicados, por lo que en definitiva si bien el Plan interpela a estos sujetos de acuerdo a algunas nociones de la economía social, lo que promueve es la construcción de un sujeto microempresario, con características similares a las empresas capitalistas, en cuanto a las posibilidades y alternativas que les presentan como viables y al intento de competir en el mercado formal. En este sentido podemos constatar que el Plan no plantea una crítica a la forma de organización del capitalismo, sino que finalmente intenta asimilar las experiencias surgidas de los sectores populares a su lógica, pero en pequeña escala y sin posibilidades efectivas de participar en el mercado en el que intentan incluirlos por la lógica que impone el capital. De esta manera se impone a los microemprendimientos la racionalidad económica y la lógica del sistema capitalista, lo que lleva en definitiva a que, aunque se diga promover y rescatar ciertos valores propios de la economía social, en el funcionamiento de los emprendimientos y de acuerdo al modo como ha sido implementado el Plan, no se plantean alternativas para los/as emprendedores. Es así como nos enfrentamos con una gran cantidad de experiencias que no han logrado continuar con sus actividades, porque sus miembros se han visto obligados a vender su fuerza de trabajo en el mercado a fin de lograr la subsistencia.

Consideramos que las limitaciones que encuentran los emprendimientos a nivel técnico, financiero, productivo, organizativo y comercial torna inviable la posibilidad de llevar adelante las actividades. Pero es principalmente la lógica de la economía capitalista la que hace imposible que los emprendimientos compitan en el mercado, límite que debería explicitarse desde las instancias de decisión, a fin de no hacer cargar sobre las espaldas de los/as emprendedores la frustración por la sensación de haber fracasado. Asimismo, consideramos que la viabilidad de poner en marcha una economía social, implica y genera responsabilidades por parte de los diferentes actores en el seguimiento y acompañamiento permanente de estas experiencias, como así también, la creación de espacios alternativos para la comercialización de los productos que permita la vinculación entre emprendimientos, y que haga efectivamente posible uno de los postulados más fuertes de la economía social: la valoración del trabajo humano. Como vemos, la implementación de una economía social conlleva un cambio cultural que excede ampliamente la mera entrega de los materiales necesarios para una actividad que se pretende alternativa.

Nos encontramos de este modo una vez más ante políticas sociales que siguen al pie de la letra los lineamientos de los organismos internacionales: generan un cierto 'alivio' a la pobreza, sin modificar en lo sustancial las situaciones de quienes la padecen, ni enfrentar las causas que producen y reproducen estas situaciones. El PNMO, que se presenta como un viraje en las políticas sociales implementadas, más bien continúa reproduciendo la lógica de los organismos internacionales y los sectores en el poder. En el intento de acercar la economía y lo social, el Plan ha funcionado como un paliativo a ciertas situaciones, sobre todo en lo que se refiere a promover el autoempleo de quienes conformaron los emprendimientos y con esto disminuir las presiones de los desempleados en el mercado de trabajo; pero las propuestas no alcanzaron para modificar las condiciones de vida de quienes participan de estas experiencias.

Por el contrario, podemos constatar que el Plan presenta otro rasgo que se ha hecho característico en los discursos de los organismos internacionales en

materia de política social, y es la apelación al trabajo voluntario de las personas en la búsqueda de la solución a sus propios problemas, en el compromiso para encontrar alternativas para lograr salir de la exclusión social por parte de las propias comunidades, la constante demanda a los valores de solidaridad, el voluntariado, la responsabilidad social. Esta apelación no hace más que depositar la responsabilidad de las situaciones de los desempleados y excluidos en las propias personas que sufren estas situaciones, más que en las políticas económicas implementadas. Con estas iniciativas lo que se demuestra es que desde las instancias gubernamentales se escapa de analizar los motivos por los cuales las personas se encuentran en estas situaciones, y se apela al voluntarismo y el esfuerzo propio y compartido para superar la situación de pobreza y exclusión que sufren, sin plantear modificaciones a las políticas que hicieron posible el aumento de la pobreza y la exclusión. Esto, pensamos, no es más que responsabilizar a las personas de su situación y hacer recaer en ellos/as las tareas necesarias para la salida de la pobreza y la indigencia (en términos del Plan), intentando comprometerlos en la solución a sus problemas y desatendiendo las causas estructurales que hicieron posible que queden en la situación en la que se encuentran.

Lo que se hace evidente en este caso es que en el marco de la economía social y de acuerdo a lo analizado a partir de las observaciones, para el logro de estos objetivos no es suficiente con la entrega de los bienes y maquinarias necesarias para llevar adelante la actividad propuesta, también adquiere fundamental importancia atender a los demás aspectos que hacen a la actividad toda y a los valores que dicha economía promueve. Los problemas que hemos detectado en los emprendimientos vinculados a las dificultades en la organización, en el trabajo asociativo, así como la imposibilidad de lograr la reproducción de la vida de los miembros de los emprendimientos, que consideramos sería la forma de valorarse el trabajo de los mismos; nos hacen pensar que el Plan ha quedado a mitad de camino entre la propuesta de promover cambios en los modos de producción y fomentar los valores propios de la economía social, y hacer efectivas las condiciones que posibilitan llevar adelante estas transformaciones. Una vez más concluimos que las modificaciones en las políticas económicas son prioritarias si se pretende la inclusión social de quienes han sido excluidos del mercado de trabajo. Consideramos, de acuerdo con Borón que "en la medida en que sigamos escuchando que hay propuestas de resolver o mejorar la cuestión social en el marco doctrinario del neoliberalismo, debemos saber que las mismas están irremisiblemente condenadas al fracaso" (Borón, 2000, p. 379).

Bibliografía

- Alvarez Leguizamón, Sonia (comp.) (2005) "Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe", CLACSO, Buenos Aires.
- Arocena José (1998), "Discutiendo la Dimensión Local. Las coordenadas del debate" en "Descentralización y Desarrollo Local. Análisis, experiencias y propuestas", Revista Uruguaya de Ciencias Sociales, CLAEH 45/46, Montevideo.
- Arroyo, Daniel, (f/d.) "Desarrollo local y economía social: aportes para su discusión", Foro Federal de Investigadores y Docentes: La Universidad y la Economía Social en el Desarrollo Local, Buenos Aires.
- Arruda Marcos (2000), "Globalização e desenvolvimento comunitário autogestionário" en Arruda Marcos y Boff Leonardo, "Globalização: Desafios socioeconômicos, éticos e educativos", Vozes, Petropolis.
- Burín David y Heras Ana Inés (comps.) (2003), "Desarrollo Local. Una respuesta a escala humana a la globalización", Ciccus-La Crujía, Buenos Aires.
- Borón, Atilio (2000), "El lugar de la desigualdad en el paradigma neoliberal" en Claudio Lozano (comp.) "Democracia, estado y desigualdad", Ed. Universitaria, Buenos Aires.

- Cattani Antonio David (org.), (2004) "La otra economía", Altamira, Argentina
- Coraggio, José Luis (1998) "Bases para una nueva generación de políticas socioeconómicas: la economía del trabajo o economía popular", Encuentro de Cultura y Socioeconomía Solidaria, Porto Alegre.
- Coraggio, José Luis (1999) "Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad", Miño y Dávila, Madrid.
- Coraggio José Luis (2003), "La economía social como vía para otro desarrollo social", disponible en www.urbarred.ungs.edu.ar
- Félix, Mariano (2005) "La reforma económica como instrumento de disciplinamiento social: la economía política de las políticas contra la pobreza y la desigualdad en Argentina en los '90" en Alvarez Leguizamón, Sonia (comp.) (2005) "Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe", CLACSO, Buenos Aires.
- Fiscella Sergio (2000) América Latina: políticas sociales modeladas para una ciudadanía regulada. Las políticas de revisión en Argentina, en Claudio Lozano (comp.) "Democracia, estado y desigualdad", Universitaria, Buenos Aires.
- Grassi, Estela (2003) "Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal", Espacio, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Hinkelammert Franz y Duchrow Ullrich (2003), "La vida o el capital. Alternativas a la dictadura global del capital", DEI, San José de Costa Rica.
- Hintze, Susana (editora) (2003) "Trueque y economía solidaria", Prometeo, Buenos Aires.
- Lavilla, Jean-Louis (1998) "La economía social replanteada a la luz de la inserción" en Defourny, Jacques, Favreau, Louis y Lavilla Jean-Louis (dir.) "Inserción y Nueva economía social. Un balance internacional", CIRIEC, España.
- Lo Vuolo Rubén, Barbeito Alberto, Pautasi Laura, Rodríguez Corina (1999) "La pobreza...de la política contra la pobreza", Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Mance Euclides André (2004), "Cadenas Productivas Solidarias" en Cattani Antonio David (org.), "La otra economía", Altamira, Argentina.
- Martínez Nogueira Roberto (1988), "Racionalidad, riesgo y viabilidad de la microempresa" en Rofman Alejandro y Moreno Guillermo (comps.) "Generación de empleo. La microempresa como alternativa", CEUR, Buenos Aires.
- Mercau Fernando, (1991), "Las experiencias económicas populares ¿un espacio alternativo?", CEDEYEP, Buenos Aires.
- Merlinsky Gabriela y Rofman Adriana (2004), "Los programas de promoción de la economía social: ¿una nueva agenda para las políticas sociales?" en Forni, Floreal H. (Comp.) "Caminos solidarios de la economía argentina. Redes innovadoras para la integración", Fundación CICCUS, Buenos Aires.
- Razeto Luis (2004) "¿Qué es la economía de la Solidaridad?" En Forni, Floreal (Comp.) "Caminos solidarios de la economía argentina. Redes innovadoras para la integración", Fundación CICCUS, Buenos Aires.
- Razeto Luis (2002), "La economía solidaria como radicalización de la democracia". II Foro Social Mundial de Porto Alegre, seminario Economía de Solidaridad. Disponible en www.economiasolidaria.net
- Razeto Luis (1997), "Los caminos de la economía de la solidaridad", Lumen Humanitas, Buenos Aires.
- Razeto Luis (1990), "Modelos organizativos de talleres laborales", Programa de economía del trabajo, Santiago de Chile.
- Rofman Alejandro y Moreno Guillermo (comps.) (1988), "Generación de empleo. La microempresa como alternativa", CEUR, Buenos Aires.
- Santos Boaventura De Sousa (2003), "La caída del Angelus Novus: ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política", ILSA-Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Scala, Lorena (2005), "La constitución de un 'nosotras' a partir de experiencias compartidas. Mujeres de sectores populares en el Plan Jefas de Hogar", texto inédito, Mendoza.

Singer Paul (2002), "Introdução à Economia Solidária", Editora Fundação Perseu Abramo, São Paulo.

Supervielle Marcos y Quiñones Mariela (2005), "De la marginalidad a la exclusión social: cuando el empleo desaparece" en Alvarez Leguizamón, Sonia (comp.) "Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe", CLACSO, Buenos Aires.

La economía social cercada: el caso de la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes LTDA.

Patricio Narodowski: Economista UBA. Master en Economía del Desarrollo (1987-89). Istituto di Studi per lo Sviluppo Economico. Napoli, Italia. Doctorado en Geografía del Desarrollo. Università L' Orientale, Napoli, Italia (2007). Profesor Titular Ordinario Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de La Plata. Profesor Contratado Universidad Nacional de General Sarmiento. Maestría de Economía Social. Materia: Microeconomía Comparada. E-mail: pnarodow@netverk.com.ar

Valeria Mutuberría Lazarini: Economista UBA. Magíster en Economía Social (2005-2007) en la Universidad Nacional de Gral. Sarmiento. Investigadora en el Departamento de Economía Política y Sistema Mundial del Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini". Investigadora e integrante de la Organización T.E.S. (Trabajando por la Economía Social). Ayudante ad-honorem de la materia "Estructura Social Argentina", Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. E-mail: valemutu@yahoo.com.ar



RESUMEN

Se analiza la experiencia de la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda. (CCVQ), como un caso de Economía Social. Se presenta el ejemplo en el marco de la estructura económica general y específicamente en relación con las actividades de

construcción de vivienda en un país con retraso en sus niveles de desarrollo.

Se utiliza un enfoque de sistemas, en el que la economía de los sectores populares es un subsistema del sistema económico que tiene su propia estructura profundamente condicionante.

Se aborda el trabajo de campo tratando de ver cómo se construye otra forma de trabajo, cual es el resultado en términos de no jerarquía y de continua redefinición de relaciones, valores, identidades, en función del aporte de los propios individuos y su vida cotidiana), de no cooptación por parte de otro sistema. Además se estudian los resultados en términos estrictamente económicos.

Palabras Claves: vivienda, construcción, economía social, estructura económica, economía argentina.

RESUMO

Analisa-se a experiência da "Cooperativa de Consumo y Vivenda Quilmes Ltda. (CCVQ)", como um caso de Economia Social. Apresenta-se o exemplo no marco da estrutura econômica geral e especificamente em relação com as atividades de construção de moradias em um país com atraso nos seus níveis de desenvolvimento.

Utiliza-se um enfoque de sistemas, no qual a economia dos setores populares é um sub-sistema do sistema econômico que tem a sua própria estrutura profundamente condicionante.

Aborda-se o trabalho de campo tratando de observar como se constrói outra forma de trabalho, qual é o resultado em termos de não hierarquia e da continua redefinição de relações, valores e, identidades, em função do aporte dos próprios indivíduos e da sua vida cotidiana, de não cooptação por parte de outro sistema. Além disto se estudam os resultados em termos estritamente econômicos.

Palavras-chave: vivienda, construcción, economía social, estructura económica, economía argentina.

1. Introducción

El presente trabajo se propone analizar la lógica de funcionamiento de la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda. (CCVQ), considerada una experiencia interesante de Economía Social, según la definición que se presenta luego, en el marco de la estructura económica general y específicamente en relación con las actividades de construcción de vivienda. Se debe tener en consideración que, dicha experiencia, se desenvuelve en el marco de un país con retraso en sus niveles de desarrollo, una economía predominantemente rentista en la que la transformación de los recursos naturales y los sectores con mayores ganancias están concentrados y por eso, los grandes grupos económicos imponen los precios del resto de los mercados; con un Estado que no logra intervenir con regulaciones y políticas para paliar estas dificultades, más bien interviene favoreciendo al capital rentista y un sistema político que, concomitantemente no estimula sino combate la aparición de actores de otro tipo.

En línea con lo planteado en el párrafo anterior, y como un camino alternativo, el documento se propone mostrar la relación que existe entre la necesidad de avanzar en la organización de una economía del trabajo como será definida luego, junto con el aumento de la autonomía de los actores y, por otro lado, con el cambio de la estructura económica de la Argentina.

Para ello se comienza en el capítulo 1 con el análisis de la relación entre economía, sociedad, estado e instituciones a partir de la idea de sistemas (Prigogine, 1997). En nuestro enfoque, la economía de los sectores populares es un subsistema del sistema económico que tiene su propia estructura profundamente condicionante, dentro de dicha estructura, estos sectores se relacionan con el resto de los subsistemas económicos y el sistema político.

En el capítulo 2 se realiza un somero análisis de la estructura económica de nuestro país, especialmente la construcción y se enumeran los elementos que nos interesan del análisis que ya hemos realizado en otros trabajos, del Estado y las instituciones. El punto es central porque esta estructura condiciona a todos los subsistemas, incluyendo naturalmente al de los sectores populares. El análisis centra su atención en el conurbano bonaerense, donde se desarrolla la vida de la CCVQ.

En el capítulo 3 se analiza la CCVQ en el contexto del municipio de Quilmes. Se trata de explicar cómo el colectivo que conforma la CCVQ intenta resolver los problemas analizados tanto en la demanda como en la oferta de vivienda y en otros temas relativos a la supervivencia, tratando de instalar otra forma de trabajo.

Se estudia cómo se construye esa otra forma de trabajo, cual es el resultado en términos de organización interna (poniendo énfasis en la no jerarquía y en los procesos de continua redefinición de relaciones, valores, identidades, en función del aporte de los propios individuos y su vida cotidiana), cómo se construye la relación con el entorno (especialmente la no cooptación por parte de otro sistema) y además se estudian los resultados en términos estrictamente económicos.

Finalmente se presentan las conclusiones, allí se plantea que la estructura económica condiciona los proyectos de autoconstrucción en forma notoria. Los resultados económicos de la cooperativa, como veremos, son evidentemente positivos, pero se limitan a una mejor distribución del fondo de trabajo por las restricciones propias del sector en que actúa. Para lograr esos resultados, la CCVO, en la auto construcción ha logrado constituir un colectivo que se mueve con una lógica distinta a la de la mayor parte de las empresas del mercado, pero a partir de reglas rígidas. Algunos miembros del colectivo intentan plasmar otras relaciones dentro del grupo, pero este proceso no se ha expandido al interior de toda la experiencia, intentan establecer otros vínculos con el resto de los socios mediante emprendimientos productivos y sociales, allí, los logros respecto a establecer relaciones no jerárquicas, parecen ser mayores.

2. Marco teórico: La economía social como subsistema específico

En otro documento (Narodowski, 2007b) se ha planteado que la sociedad puede ser vista como un conjunto de subsistemas que interactúan: el económico, el subsistema político, y el subsistema cultural - comunicacional.

En el citado enfoque, los sistemas se definen como autopoieticos (Luhmann, 1992, 1993; Prigogine, 1997; Morin, 1990). Por tal motivo, éstos son el resultado de un procesamiento selectivo que ellos mismos realizan de la multiplicidad de posibilidades que tienen para realizar su subsistencia, es en este sentido en que autopoiesis y autonomía se consideran sinónimos. Cuánto más complejos son, más posibilidades tienen de introducir variaciones internas y ante los diversos estímulos que provienen del resto de los subsistemas.

Si bien el objeto de estudio es el sistema y sus subsistemas, el tipo de sujeto inherente al sistema autopoietico es el sujeto reflexivo. Si bien no podemos en este trabajo entrar en profundidad en este análisis (en todo caso, ver García, Narodowski, 2004), debe quedar claro que se trata de un individuo que procesa sus decisiones mediante mecanismos de des-diferenciación de estructuras pre-establecidas, un descentramiento completo respecto de las reglas clasificatorias de la última etapa de la modernidad (Lash, 1990). La reflexividad supone autonomía individual en todos los planos, el económico, el social y el político, y ésta se traduce en la autonomía de los sistemas integrados por esta clase de individuos.

De lo expuesto surge que los distintos subsistemas: político, económico y cultural-comunicacional y todos los subsistemas que a su vez los componen, no pueden ordenarse mediante jerarquías definidas a priori (Turco, 1988); éstas se determinan por las diferencias de complejidades entre sistemas, por la propia historia de cada uno de ellos. Es en la propia trayectoria de cada subsistema y en las interrelaciones, que se van constituyendo asimetrías.

Desde este punto de vista, debe quedar claro que la evolución de los sistemas puede implicar también la esclavización de los sistemas parciales, que no llegan a estos niveles de autonomía (Beyme, 1994). Según Margalef (1995), los organismos, como ingenieros de los sistemas, operan sobre el entorno y en esa operación generan su propia periferia. Desde este punto de vista, los subsistemas centrales gozan de autonomía y los periféricos: no. Naturalmente, en la medida en que las sociedades tienen buena parte de sus subsistemas autónomos, van desapareciendo los subsistemas periféricos. Cuando la complejidad y autonomía del centro depende de su capacidad de trasladar desorden (entropía) a la periferia, el modelo es más desequilibrado.

Por lo expuesto conviene precisar la idea de autonomía de los sistemas que se utiliza en este trabajo. Como se ha planteado anteriormente (Narodowski, 2007a, 2007b), lo que se valora en general es la aparición de formas de interacción económica, política, comunicacional, entre sistemas y subsistemas determinadas de acuerdo a las reglas y relaciones internas y de cada uno de ellos.

En concreto, esta perspectiva teórica permite analizar los subsistemas mencionados al inicio. En primer lugar: el sistema político, incluye al Estado, los partidos políticos y las restantes formas de organización de la sociedad civil. En este subsistema prima la política, el objetivo es el equilibrio entre intereses y necesidades contradictorias, produce representación y dicha representación genera normas regulatorias y acciones ejecutivas que serán puestas a prueba en la interacción con los otros subsistemas. Éstas últimas pueden incluir la producción económica directa de bienes públicos, allí el Estado participa del subsistema económico pero sin lograr imposiciones, rara vez el Estado podrá actuar en condiciones monopólicas, como sucedía en la posguerra.

Debido a la gran transición social que vivimos, el sistema político debe lograr - y no siempre lo logra- percibir e incluir los problemas de los otros sistemas de la sociedad en caso de que requieran soluciones políticas, pero siempre se las tendrá que ver con los otros subsistemas que pugnan por imponer sus propios fines. La crisis del Estado Benefactor es justamente su incapacidad para establecer la suficiente transparencia propia y a partir de ahí su relación comunicativa con otros subsistemas, no jerárquicamente (Luhmann, 1993). El Estado tiene que corregir en forma interactiva (con las organizaciones autónomas de cada subsistema) su propia acción para adaptarse a las presiones del ambiente pero con mecanismos jurídico-constitucionales aún tradicionales en una relación con el entorno que él mismo ya no puede regular. Por eso es difícil definir "el bien común", la "cohesión social" sino, como parte de la puja entre subsistemas autónomos y sin monopolio discursivo por parte del Estado.

Por eso es importante entender que la crisis del Estado Benefactor no es la crisis del Estado como forma de regulación social, el Estado sigue regulando las actividades del capital y de las corporaciones, con el trabajo y otras formas sociales, con política monetaria y comercial activa, con medidas en el mercado laboral, etc. De todos modos hemos analizado que hacia adentro los Estados, en contextos donde aumentó la autonomía de los actores, deben adecuarse a una nueva forma de interacción con los otros subsistemas del sistema político y con los otros sistemas sociales.

El subsistema económico permanece siempre capitalista, su lógica actual es la del post-fordismo: muy sucintamente, un sistema tecno-productivo acotado a pocas firmas, que administran el mix de flexibilidad e involucramiento, coordinan la reunión de las funciones complejas, gerenciales y del trabajo directo con la descentralización de tareas simples; en medio de un fenomenal cambio tecnológico en el que las tecnologías de información y comunicaciones son fundamentales y de un fuerte proceso de "financiarización". En este contexto las jerarquías subsisten (las multinacionales, el capital financiero, los estados política y económicamente dominantes) pero los juegos entre subsistemas e internamente a ellos son mucho mayores respecto a lo que sucedía hasta antes de los años '80 (Lash, 1990; Narodowski, 2007a). En esta dinámica, hay una puja abierta entre subsistemas de la economía y de la política, que debe profundizarse.

Sin embargo, en las periferias dependientes del postfordismo del centro, su propia autonomía económica y la de los sujetos y de los subsistemas por ellos integrados, es menor, los juegos entre subsistemas son limitados, hay aún una gran disparidad de fuerzas que no debe desconocerse.

Dentro del subsistema económico a su vez definimos dos subsistemas: el de mercado se integran firmas y fuerza de trabajo a través del mercado laboral, el objetivo es el beneficio, se actúa con racionalidad económica y la producción debe ser eficiente, ambos supuestos entendidos en el sentido neoclásico. Es el subsistema que se ha autonomizado rotundamente con la globalización y que ha contribuido notablemente al debilitamiento del Estado Benefactor (Bauman, 2002; Harvey 2004)

El subsistema de la economía popular se diferencia del anterior porque la unidad productiva es fundamentalmente la unidad doméstica organizada para el autoconsumo. Aunque además tengan otra ocupación en relación de dependencia o

como independientes, informales o formales, estas tareas no les aseguran la sobrevivencia. Como se observa, se prefiere una definición de economía popular más restrictiva que la usada habitualmente por Coraggio.

En esta definición de la economía popular, se asume que la inversión suele ser mínima, el mercado laboral prácticamente no funciona en su interior, la tarea se organiza cooperativamente, no se persiguen beneficios sino que el objetivo es obtener los medios para garantizar la vida del grupo de pertenencia.

En concreto, cuando se hace referencia a economía popular en este documento se quiere referir a los diversos colectivos que tienen las siguientes características comunes:

1) Forman unidades domésticas ampliadas; las unidades domésticas están constituidas por grupos de individuos, vinculados de manera sostenida, que son solidaria y cotidianamente responsables de la obtención y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros. Esto último implica que sus comportamientos no estarán orientados a la acumulación del capital.

2) Tienen como particularidad que la unidad doméstica, más allá de otra ocupación que tengan sus miembros en relación de dependencia o como independientes, informales o formales, depende de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo para la reproducción de sus miembros. En ese sentido, utilizan una parte del producido para la propia subsistencia y otra parte la intercambian en condiciones mercantiles simples.

3) El fondo de trabajo a su vez se constituye por las otras ocupaciones externas y por las transferencias que los miembros reciben del Estado.

4) Cuentan generalmente con escasos medios de producción.

5) Al comprar los insumos y al vender sus productos, como al buscar trabajo, se deben enfrentar con el otro subsistema económico: el del mercado, en inferioridad de condiciones.

Como se observa en los parámetros establecidos, la economía popular no está determinada por una subjetividad, unos lazos específicos, por eso, tampoco está definida por una forma de tomar decisiones y una organización del trabajo; incluso, no está dicho que los sujetos de la economía popular no actúen con la racionalidad económica supuesta por la teoría neoclásica, sólo algunos irán construyendo subjetividades y lazos de otro tipo, constituyéndose en subsistemas autónomos, aunque siempre de un modo contradictorio (Narodowski, Deux 2006).

En este marco teórico, cabe diferenciar la economía popular como se la acaba de definir, de la economía social, como categoría de transición hacia una economía del trabajo. La economía social es la construcción que realizan los colectivos de la economía popular e incluso de algunas pequeñas y medianas empresas del subsistema de mercado, en la medida que plantean una nueva forma relacional, con otras formas de regulación, basadas en *"relaciones interpersonales fraternales afianzadas sobre vínculos productivos y reproductivos de cooperación [...]"* (Coraggio, 2004, p. 286). Esto significa que se establecen, al interior del colectivo y entre colectivos de la economía social relaciones económicas -y un sistema de decisiones-, no jerárquicas, horizontales, voluntarias, flexibles, capaces de cambiar en función de la experiencia de vida de los miembros, orientadas a la satisfacción de las necesidades de sus miembros. Sin dependencia de las empresas que le venden y le compran, y sin ser cooptadas por el Estado. Como se observa, la definición que se adopta de economía social es menos restrictiva que la de economía popular.

La autonomía, en el caso de la economía social específicamente, no converge hacia el individualismo. Se espera la aparición de subjetividades y lazos capaces de mediar entre las diferencias, sin anularlas. Se trata del concepto de "particularismo militante" de Harvey (1996) o de las "políticas de vida" de Bauman (2002). Desde este punto de vista interesa diferenciar a la economía social, de los colectivos que se mueven con reglas rígidas, incluso cuando éstas se han establecido no-

jerárquicamente; se valoran aquellas que van logrando una organización interna que les permite ir cambiando, para amoldarse a las modificaciones del contexto, y de - o en- sus miembros y así afianzarse.). La CCVQ es un excelente ejemplo de este tipo de procesos.

Teniendo en cuenta los párrafos anteriores, se define el concepto de economía del trabajo como otro nivel de análisis: implica un nuevo sistema de instituciones al que se tiende, que lleva implícito un proceso de desarrollo de *“otras formas eficaces para organizar y pautar los comportamientos vinculados a la gestión social de las necesidades y su resolución, al trabajo, al metabolismo socio-tecnológico, a las reglas del intercambio y las formas de apropiación, a la gestión de lo público en general y de la producción de bienes públicos en particular, entre otras cosas. [...] En esta concepción se trata de aproximarse a una economía hegemónica por el sentido de reproducción de la vida de todos, lo que implica una ética superadora de las formas subordinadas y mercantilizadas del trabajo”*. (Coraggio, 2007, p. 22). Desde el punto de vista de este trabajo, debe tenerse en cuenta que estas nuevas formas que organizan las relaciones, reglas del intercambio, formas de apropiación, gestión de lo público, producción de bienes públicos, etc., deben ser compatibles con el supuesto de la crisis del Estado Benefactor y la necesidad de consolidar la autonomía de los subsistemas.

Para ser claros, en la “economía popular” no se supone ninguna clase de autoconciencia, los sujetos no están constituidos en sistemas autónomos si están en proceso de construirse como tales; en la economía social sí se construye otra subjetividad distinta a la racionalidad de los otros sistemas (estatal y de mercado), basada como ya se dijo, en relaciones no jerárquicas y autonomía con centro en la reproducción de la vida de sus miembros y en la disputa, aun fragmentada, con el capital respecto a las formas de organizar el trabajo, el intercambio, etc.

Por su parte, la economía del trabajo está planteada aquí como un proyecto político general, en el que las prácticas de la economía social sean hegemónicas y en el que los colectivos ya no estén centrados en su propia reproducción sino en la reproducción de la sociedad toda. Se propone una sociedad utópica en la que predomine otra forma de intercambio, nuevas instituciones, nuevas reglas, otras formas de trabajo, nuevos valores, etc. En términos del enfoque sistémico presentado, se trata de ir hacia un subsistema económico no capitalista.

3. La estructura económica argentina y el lugar del sector de la construcción

3.1. Datos sectoriales fundamentales

La economía argentina es una economía escasamente compleja en términos de producción de bienes y servicios debido a su especialización en recursos naturales y por la influencia de los servicios de baja calidad y precio; esto significa el reconocimiento de lo limitado que fue el proceso sustitutivo de importaciones de la posguerra (Narodowski, 2007a). Esta escasa complejidad repercute en la estructura del empleo y explica en cierta medida la regresividad de la distribución del ingreso. La política pública convalidó el modelo sobre todo en la etapa sustitutiva.

Esta estructura explica el aumento de la importancia relativa del sector de la construcción en las épocas de crecimiento. También esto explica por qué hay un alto porcentaje de la inversión que va a la construcción de alto precio en un mercado muy concentrado también del lado de la oferta; y explica el encarecimiento de la vivienda popular que termina moviéndose en función de los precios de la vivienda en general. Esta lógica, vista territorialmente explica la desintegración histórica de la ciudad de los países periféricos (Singer, 1975; Pradilla Cobos, 1974). Específicamente el Conurbano bonaerense puede ser analizado como espacio económico, social y político encuadrado en este tipo de procesos.

En efecto, la importancia de la construcción puede verse en la relación del PBI sectorial sobre el PBI total. Dicho ratio estaba según un informe del Centro de Estudios para la Producción (CEP) (2003), en 1990 en su mínimo histórico del 4.5%. La participación se mantuvo constante a lo largo de la década del noventa, entre un 5% y 6%. En el 2006 se ha superado la participación histórica. La inversión en vivienda representa casi la mitad de esos totales (Cristini y Moya, 2004), la obra pública representó en el 2006 el 24% del total de la construcción (un 32% aproximadamente corresponde al Plan Federal de Vivienda). La construcción es estratégico en el ciclo económico argentino.

Al mismo tiempo se puede observar que, por ejemplo, en la Provincia de Buenos Aires, a pesar del *boom* de la construcción durante los años noventa y en los últimos años, el porcentaje de déficit de viviendas es alto y la reducción de esos niveles operadas por el Plan Federal es mínima. Si las viviendas terminadas llegan a las 40.000, se habrá cubierto el 4% del déficit habitacional teniendo en cuenta las viviendas recuperables, una cifra ínfima. En síntesis, una parte sustancial del sector abocado a la construcción de viviendas para los segmentos de alto poder adquisitivo, una oferta concentrada, vinculada al negocio especulativo, una vivienda popular insuficiente y siempre más cara.

3.2. Características fundamentales de la estructura empresarial

La industria de la construcción comprende alrededor de 22.000 firmas de muy diferente envergadura, desde pequeños emprendimientos de cuentapropistas y pequeñas y medianas empresas (PyMEs), a grandes empresas que operan localmente y en el exterior. Según diversos informes sectoriales, se estima que existen unas 25 empresas grandes que facturan por encima de los 25 millones de pesos anuales y cuentan con más de 300 trabajadores. Manejan el 73% del mercado, operan en la construcción de vivienda tanto en el segmento privado de lujo y también en las licitaciones públicas, presionando hacia arriba los precios de ambos tipos de construcción. Las más importantes por patrimonio y posibilidades de escala son Cartellone S.A., Benito Roggio e hijos, Techint, Skanska y CCI-construcciones S.A.. Dada su capacidad operativa técnica y financiera, su poder de negociación con los fabricantes de insumos, y sus relaciones, son indispensables para grandes obras públicas.

Las PyMES, son las más numerosas, no poseen ventajas competitivas que las diferencien del resto; predominan en la construcción de univiviendas, refacciones de comercios, ampliaciones, etc. donde los montos y requisitos involucrados son menores. Funcionan ocasionalmente como subcontratistas, en estas firmas crece la operatoria en negro.

Esta morfología del mercado es validado por la obra pública. Las obras del Plan Federal de Viviendas en la Provincia de Buenos Aires fueron asignadas al 25% de las firmas registradas. La mayor parte de las empresas elegidas han estado desde hace años emparentadas con las licitaciones de la Provincia. Si calculamos el total de capacidad financiera de las empresas del registro y el total de la actividad actual que genera el Plan Federal, se puede ver que se está utilizando no más del 5% de la capacidad existente.

Las obras de vivienda social que involucran a cooperativas u otras formas empresarias no superan el 5% de todas las asignadas. El Plan no prevé del lado de la oferta ni autoconstrucción, ni cupo para PyMEs, ni la formación de cadena de proveedores. Del lado de la demanda, no obliga a seguir ninguna norma para la elección de los beneficiarios, ni un sistema de re-pago; ni siquiera obliga a transparentar los mecanismos utilizados.

3.3. El problema de la capacidad técnica, los insumos, los costos y los precios

La construcción de viviendas en la actualidad es una actividad cada vez menos mano de obra intensiva. Dada la tecnología existente, hay un gran aprovechamiento de la escala. Las grandes empresas hacen uso de este recurso y

en la actualidad, según datos del Índice de costo de la construcción (ICC) pueden hacer una vivienda unifamiliar¹ por aproximadamente \$950 el m², es decir, un total de \$76.000. El Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC) supone una estructura de costos en la que los materiales representan el 46%, la mano de obra el 45,6% y los gastos generales un 8,4%. Si incorporamos la tierra y los beneficios, éstos según INDEC representan el 10%, la tierra un 15%, la mano de obra y los materiales un 34% cada uno aproximadamente y los gastos generales el 7%.

Las empresas de menor envergadura tienen varias dificultades para alcanzar estas participaciones. Los principales insumos: el ladrillo, el cemento, las pinturas, el yeso (2,13%), el hierro redondo son insumos que operan en mercados concentrados a los que las PyMEs de la construcción acceden sólo mediante intermediarios con poca capacidad de compra y sin financiamiento.

En lo que se refiere a la mano de obra, se reconoce una menor capacidad técnica que obliga a aumentar la cantidad de gente empleada, además, se generan dificultades de gestión. Las empresas ajustan con informalidad y salarios más bajos pero esto les impide acceder a veces a algunos contratos.

Finalmente, el aumento de las participaciones relativas en los rubros mencionados obliga a ajustar en las ganancias. Las cooperativas pueden ajustar en salarios y beneficios pero a riesgo de caer en la autoexploración.

3.4. La institucionalidad subyacente. Lo sucedido en Quilmes

En este capítulo se analiza la manera en que se reflejan los rasgos estructurales expuestos hasta aquí, en un territorio específico, se utilizará como caso el Gran Buenos Aires y particularmente, Quilmes. Se parte de la base de que la economía escasamente compleja, especializada en recursos naturales, con alto porcentaje de servicios precarios y una industrialización trunca, genera un tipo de territorio que muestra escasos signos integradores, al menos desde mediados de los sesenta (Narodowski, 2007a). Si bien se debe reconocer que en la posguerra hubo una cierta intervención del Estado, que influyó en la vida social y en la urbanización del GBA, los resultados no fueron satisfactorios, la integración fue pobre. La vivienda social no escapó a esa situación.

A partir de la reforma del Estado Nacional en la década del noventa, se produce la provincialización de una parte importante del gasto, pero esta estrategia sólo sirvió, como en buena parte de América Latina, para trasladar la responsabilidad sobre el ajuste fiscal. Se observa además el impacto territorial de las privatizaciones de los servicios, por las cuales, las empresas privadas buscaron rentabilidad y huyeron de los barrios de menor poder adquisitivo. La política seguida amplificó la falta de integración ya mencionada, hay en esta última etapa un fuerte y decidido abandono de los humildes por parte del Estado. Ese nivel de descomposición aparece claramente en Quilmes (Narodowski, 2007a)

En lo referido a la vivienda y las funciones residenciales de la ciudad, debe decirse que por un lado, no ha habido cambios en la normativa de usos del suelo, con la novedad de la aparición de los nuevos barrios cerrados. Por otro lado, el Banco Hipotecario Nacional (BHN) fue privatizado; el Fondo Nacional de la Vivienda (FONAVI), como sucedió desde su fundación, siguió asignando el gasto de acuerdo un sistema de poder a la vez centralizado y clientelar en función de las alianzas de la política con empresas rentistas, también como siempre, de acuerdo a la inestabilidad del ciclo; la diferencia es que la incapacidad de los actores de generar un tejido productivo y una mayor integración, fue cada vez más fuerte.

¹ Se considera vivienda unifamiliar, aquella de 80 metros cubiertos, desarrollada en una planta entre medianeras. Estructura de viguetas y ladrillones, mampostería de ladrillos revocados en exterior e interior, aberturas exteriores de chapa, cortinas de policloruro de vinilo (PVC), puertas placa para pintar, pisos cerámicos y alfombra en dormitorios. Agua, cloaca y gas de red, distribución de agua fría y caliente con caños de polietileno, desagües en caños de PVC; calefacción por estufa a gas natural, agua caliente por calefón. Artefactos sanitarios de loza y grifería estándar.

Si bien, luego de la crisis, hay un mayor interés por resolver las cuestiones pendientes, las restricciones están a la vista y ya han sido mencionadas. Incluso, el uso de la tierra está completamente desregulado, la especulación inmobiliaria en la primera y segunda corona, aumenta.

Quilmes, no escapa a su contexto, se trata de un municipio donde viven alrededor de 500.000 habitantes; la proporción de personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI) que surge del Censo 2001 es del 17,6%. Unos 21 mil hogares viven en condiciones de pobreza y precariedad. El tipo de vivienda, el hacinamiento y los servicios en Quilmes muestran variables similares, aunque algo mejores a los del GBA. Según información de la Subsecretaría de Vivienda de la PBA, había a marzo 2005, 12 villas y 14 asentamientos. Entre las villas más caracterizadas debemos mencionar a la Villa Itatí, su vecina la Villa Azul, más chica, y que pertenece una parte a Avellaneda y otra a Quilmes. Luego, El Monte y Mataderos, a pasos del centro y la de Villa Luján, cerca del río. También debemos mencionar las Villas Primavera, Los Álamos y Los Eucaliptos.

A la situación económica debe sumarse una gran ineficiencia y falta de estímulo a la participación que proviene del gobierno municipal y, en general, de la política. También hay que mencionar la escasa participación de los quilmeños en la vida política y la crisis de los movimientos sociales (Narodowski, 2007a).

En lo que respecta a la política de vivienda, el municipio no tiene una estrategia propia. Desde el 2001, e incluyendo las obras proyectadas del Programa Federal, se han hecho viviendas en una cantidad que representa el 5% de los hogares irrecuperables y de hacinados. El porcentaje se eleva si se toma en cuenta el proyecto de construir un barrio para trasladar las primeras manzanas de la villa del Monte y Mataderos. La metodología para elegir a los beneficiarios, contra lo que se sugiere desde la Subsecretaría de Vivienda de la Provincia de Buenos Aires y contra lo que han hecho otros municipios, no se ha transparentado. El traslado de los habitantes de las villas se pretende realizar sin un consentimiento generalizado de los beneficiarios.

En este contexto local vale la pena mencionar a la Red de Organizaciones de Tierra y Vivienda Popular del conurbano sur, promovida por la Pastoral Social, que funciona hace unos quince años. A partir de su iniciativa se constituyó el Fondo y Consejo Comunitario para la Tierra y la Vivienda de Quilmes, que, por decreto municipal debería recibir, para ser destinado a vivienda popular, el 40% de los ingresos recaudados por los derechos de construcción en el municipio. A pesar del esfuerzo que realizan los integrantes de la Red, se desconoce fehacientemente el nivel de recaudación de los derechos de construcción y el municipio no ha cumplido jamás con el decreto mencionado, los fondos están inactivos.

En la situación económica descrita, con el marco de la ineficiencia y falta de estímulo a la participación, como respuesta al deterioro del nivel general de vida y la falta de vivienda de los años ochenta se crea la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda., experiencia que será analizada en el próximo apartado.

4. La experiencia de la CCVQ

4.1. Interés por el caso y metodología de abordaje

En los próximos párrafos se aborda el caso de la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda. (CCVQ) como un ejemplo de autoconstrucción de vivienda que se lleva adelante en un colectivo de la economía popular que intenta la realización de su fondo de trabajo y en el que su núcleo dirigente cuestiona el sistema capitalista y su lógica y está en la búsqueda de otras formas organizativas.

Para el abordaje, se llevó a cabo un trabajo de campo en el cual se realizaron un total de 37 entrevistas en profundidad a distintos miembros de la experiencia, así como también a actores cuyas prácticas inciden directa o indirectamente en la vida de la cooperativa (funcionarios municipales y provinciales, entes reguladores, personas vinculadas al sector de la construcción

entre otros). Las entrevistas en profundidad tuvieron como objetivo indagar sobre los modelos organizativos, estrategias de gestión y producción de la vivienda de esta experiencia, así como también las prácticas, interpretaciones, representaciones, discursos ideológicos y significados.

Por otro lado, se realizaron 5 observaciones en distintos ámbitos de interacción de la organización, para indagar sobre la relación con los entes reguladores, empresas de prestación de servicios públicos, participación de los miembros en la Asamblea.

Por último, se utilizaron diferentes fuentes secundarias, tales como documentación interna de la organización (estatutos internos, balances, cartillas, etc.) a fin de comprender los modelos de gestión y estrategias organizativas y productivas.

4.2. La CCVQ como parte de la economía popular

La CCVQ surge a mediados de los ochenta, durante el gobierno de Raúl Alfonsín. Un grupo de vecinos con problemas de vivienda se inscribe en un programa de Acción Social del Municipio de Quilmes, que debía construir 200 viviendas en 3 años. En agosto del año 1984 se conforman legalmente como Cooperativa de Consumo y Vivienda de Quilmes Ltda. Consiguen la personería jurídica en el año 1985.

El barrio estaría ubicado en la localidad de Ezpeleta, partido de Quilmes, a 17 km. de la Ciudad de Buenos Aires y a 600mts de la traza de la autopista Buenos Aires – La Plata. Como ya se mencionara, el municipio se ubica geográficamente en el segundo cordón del Gran Buenos Aires, el anillo más afectado por el déficit habitacional. Asimismo, el suelo de la zona se caracteriza por el predominio de cavas, bañados y quintas. Luego se analizará el proceso de construcción inicial y su evolución, pero es importante adelantar que hoy viven 400 familias, unas 70 personas aproximadamente desarrollan actividades de distinta índole, alrededor de emprendimientos productivos o sociales.

Se define la experiencia como parte de la economía popular en la medida en que entre sus miembros hay quien trabaja por cuenta propia, tanto individual como colectivamente; hay asalariados en empresas, empleados del sector público, que desarrollan toda una economía basada en la realización de su fondo de trabajo, aun con escasos medios de producción y en inferioridad de condiciones cuando deben acudir al mercado sobre todo para proveerse de insumos. Su ingreso fundamental y la propia construcción de la casa provienen de la realización de su fondo de trabajo, tanto al interior como al exterior de la cooperativa.

4.3. La CCVQ como sistema

Una vez inscripta, la Cooperativa empieza a mostrar una fuerte necesidad de independencia y por eso se inician los enfrentamientos con el Municipio, que trataba de incidir en la organización interna. Se van diferenciando de otras instituciones del territorio por esta disputa que mantienen con el gobierno local; surge un proceso de selección de los miembros del colectivo en función de esta lucha por la autonomía. Es una etapa en la que el grupo se va conformando como subsistema y marcando sus límites con el contexto, generando su propia estructura.

Tal como se vio en buena parte del tejido socio-productivo del Gran Buenos Aires, la Cooperativa contaba con escasos medios de producción de propiedad colectiva. En los inicios tenían a disposición la hectárea comprada con recursos provenientes de rifas, peñas y algunos otros eventos. Cuando comenzaron a trabajar en ellos no existía trama urbana. Esto implicó comenzar con trabajos de desmalezamiento, desmonte, relleno y nivelación, con trabajo propio, con fondo de trabajo.

En la primera etapa se construyeron 250 viviendas, con su infraestructura (gas por red, agua potable y cloacas, luz eléctrica, alumbrado público). En el año

1993 se aprueba en el Honorable Concejo Deliberante (HCD) de Quilmes, la Ordenanza que permite que la dimensión de la parcela sea menor a la parece convencional y se desafectan las parcelas de la zona de recuperación de la Coordinación Ecológica Área Metropolitana Sociedad del Estado (CEAMSE). Por otro lado, un decreto provincial convalidó la subdivisión de cada una de las parcelas y la posterior escrituración de aproximadamente el 90% de las viviendas. Este proceso significó la legalización y regularización del barrio. Los límites que ellos habían impuesto respecto al contexto, tenían una forma institucional definida.

A fines de 1998, la Cooperativa adquiere 26.000 m² de terreno para 108 nuevas viviendas, siguiendo el mismo sistema de autoconstrucción, dando comienzo a lo que los integrantes del grupo dirigente denominan "el verdadero proyecto", por las posibilidades que tienen de aprovechar lo aprendido y planificar. La obra se inició a comienzos del año 2003 y aun no ha terminado.

4.3.1. La cooperativa como sistema de reglas

La Cooperativa es conducida por el Consejo de Administración, cuyos cargos son ejercidos por dieciséis asociados. La toma de decisiones se realiza por Asamblea, la que da mandato al Consejo². Cada familia tiene un voto.

La construcción de las viviendas se realiza bajo un sistema no convencional, diverso de los sistemas conocidos incluso de autoconstrucción. Se diseñó en asamblea, un sistema de puntajes basado en reglas cooperativas muy claras. Para obtener la vivienda hay dos tipos de aportes: horas de trabajo en obra y en módulo. Se otorga un punto por cada hora de trabajo en obra, a mayor horas de trabajo en obra, mayor puntaje. La cantidad de horas mínimas efectivas de trabajo en obra es de 80 hrs. por mes, no existiendo límite máximo. Se requieren 5 mil horas en total en el desarrollo de distintas tareas. El costo a junio 2007 de la hora de trabajo era de \$3,50, similar al promedio de la hora de trabajo del medio oficial y oficial albañil. Y por cada módulo se otorgan 50 puntos. Se requiere el pago de 400 módulos en total, cada uno de ellos cuesta \$75 y dan el valor de los costos de los materiales.

La forma de indexación del módulo es producto de una moneda social al creada, administrada y regulada por el colectivo de la CCVQ (Primavera, 2004) y que aumenta su valor según los propios cálculos de la Asamblea. El proceso de ajuste del valor es participativo y democrático, e interviene el Consejo de Administración, la Comisión evaluadora de Costos y los demás asociados. En las Asambleas se presenta un análisis de costos de los materiales y se establece un valor medio, accesible para el vecino y al mismo tiempo que impida que la cooperativa se descapitalice. De todos modos, en las escrituras, naturalmente, el módulo no aparece.

La adjudicación de la vivienda se lleva adelante por sorteo o licitación. Para ingresar al sistema se debe afrontar un pago de alrededor de los \$5.200 por pago de infraestructura y terreno, cifra que se puede abonar en cuotas mediante trabajo extra.

El sistema de autoconstrucción como se ve, está basado en un aporte dinerario y en el trabajo de los socios, uno de los resultados sociales más interesantes es la capacitación que se brinda en construcción de la propia vivienda. Esto implica que hay un saber hacer técnico que se gesta en el desarrollo mismo de la construcción colectiva de las viviendas y que los integrantes iniciales transmiten a aquellas personas que quieren asociarse a la cooperativa; otro objetivo que se logra es rescatar valores y saberes aparentemente olvidados, finalmente, hay una dignificación de quienes intervienen de forma directa y en la comunidad del barrio y su entorno.

² Un punto interesante aquí es destacar la existencia de un Contrato Social denominado Reglamento interno del Sistema de Autoconstrucciones de viviendas de la CCVQ Ltda.

Pero aquí la hipótesis es que hay en la Cooperativa un gobierno de la mayoría que determina reglas rígidas, difíciles de modificar en el corto plazo sino marginalmente. Desde este punto de vista es complicado definir a la CCVQ en su actividad constructiva como un colectivo de la economía social, más bien, se construyó como sistema de reglas; aunque, como ya se mencionara, están los esfuerzos que hace el grupo dirigente para avanzar en otras relaciones.

4.3.2. Los problemas de la cooperativa debidos al lugar que ocupa en la cadena de valor del sector construcción

En los párrafos sucesivos se analiza el impacto que este tipo de organización genera en los costos de la construcción de viviendas. Debemos recordar que la autopoiesis o autonomía debe ser tanto económica como política. Esto significa que la CCVQ debe ir ampliando su capacidad de actuar fuera del mercado para operar como sistema autónomo. Veremos cuánto lo logra.

En relación a la tierra, puede representar hasta un 20% de la inversión total, cuando ésta se ubica en lugares de alta renta urbana. La cooperativa resolvió ubicarse en una zona marginal, donde el precio suele ser hasta un 80% inferior a la de los barrios de Ezpeleta cercanos a la estación o a la Avenida Calchaquí. La estrategia seguida ha permitido una valorización del espacio difícil de calcular, pero importante.

Respecto a la infraestructura, es un problema central en la vivienda popular en la medida en que los espacios utilizados no cuentan con los servicios básicos. En la etapa de construcción del barrio las empresas estatales estaban en crisis y, como en buena parte de los barrios periféricos, su rol fue reemplazado por el esfuerzo personal – tanto físico como monetario - de todos los asociados. Lo mismo sucedió en 2001 aunque ya las empresas habían sido privatizadas. Son producto del esfuerzo personal, las redes de gas natural, electricidad, agua y cloacas.

Por último, un rasgo particular del barrio es que las manzanas no poseen las dimensiones convencionales - aproximadamente 1 hectárea -, cada una de las manzanas mide alrededor de media hectárea. Esto permite construir cerca de 60 casas en una hectárea, en contraposición a las manzanas convencionales que en una hectárea construyen 40 casas. Esta estrategia confronta con la normativa vigente y es una más de las estrategias del colectivo que revelan, como las mencionadas en los párrafos anteriores, un grado elevado de autonomía.

El material para las calles lo han resuelto de un modo muy creativo. Cuentan con una fábrica de intertrabados, en donde se fabrica un tipo de ladrillo con los que se provee material para realizar una pavimentación de estilo.

Lo que se observa en estos ejemplos es que hay reglas rígidas internas, pero al mismo tiempo, un colectivo que se consolida y una fuerte autonomía del grupo dirigente.

Por último, el valor de la vivienda es: la infraestructura y terreno: \$ 5.200 (10%), 5.000 hrs. de trabajo, \$ 17.500 (33%) y los 400 Módulos de cotización de Vivienda (MCV), \$30.000 (57%). El valor de la vivienda es de \$ 52.700 (unos \$1000 el metro cuadrado), e incluye la infraestructura y la posibilidad de escrituración individual. El m² de la vivienda unifamiliar del ICC, con los supuestos hechos, asciende a los \$1300, la vivienda financiada por el Programa Federal de Vivienda, al menos sacando cuenta de los carteles puestos frente a los barrios, ascendería a los \$1600 y tienen una calidad similar.

Los gastos en materiales son sólo algo superiores en valores absolutos y tienen una incidencia superior en el total, comparando con el indicador del INDEC, tal vez porque la Cooperativa logra una escala en sus compras superior a la de la gente que hace su casa individualmente, pero inferior a la de las grandes empresas. Para compensar esta dificultad ahorran en los insumos, no necesariamente en calidad pero si, buscan segundas marcas; por otro lado, no incluyen en las casas algunos materiales que forman parte del presupuesto que

utilizan los organismos oficiales para sacar sus cálculos. Prueba de ello es que, aunque los montos totales son mayores, los aumentos de precios de sus materiales fueron en el 2006 inferiores al ICC.

De todos modos, la influencia de los materiales es decisiva en los costos y se trata justamente de mercados oligopólicos (cemento, siderúrgica, ladrillos y cerámicos) cuyos precios han aumentado a un ritmo elevadísimo. De la información del INDEC surge que luego de la devaluación, durante el 2002, la construcción de viviendas (el ICC) evolucionó como el IPC (alrededor del 40%), mientras el IPIM crecía mucho más (casi un 120%). Desde el 2003, el ICC y el IPC crecen asintóticamente respecto al ICC, aunque el ICC a tasas superiores. Del 2003 al 2006 se observa que el ICC aumentó un 76%, mientras que el Índice de precios al consumidor (IPC) lo hizo un 36% y el Índice de precios internos al por mayor (IPIM) un 28%. Punta a punta, el costo de la vivienda unifamiliar aumentó un 144% mientras que el IPC lo hizo un 94% y el IPIM un 187%, si se tiene en cuenta que el salario medio de la economía aumentó un 75% y el de los trabajadores informales un 46%, es obvio pensar que en términos relativos la vivienda se ha hecho más cara para buena parte de los trabajadores. Por eso se afirma aquí que la capacidad endógena de la cooperativa está cercada por la estructura económica. Este es un claro ejemplo de la dificultad que tiene un colectivo -incluso el mejor organizado- para desarrollar su actividad diaria sino se compromete en un proyecto que contribuya a genera otra estructura económica.

Para solucionar el problema del costo de los insumos, al inicio se intentó realizar acuerdos de intercambio con otras organizaciones sociales proveedoras de materiales – cooperativas, empresas recuperadas – sólo que no resultó fácil sustraerse a la lógica de mercados con exceso de demanda, como sucede en varios rubros, y las empresas prefirieron seguir esa lógica; a la hora de seleccionar a que mercado abastecer, se inclinaron por las grandes empresas del sector.

Como un modo de ampliar la utilización del fondo de trabajo, para comprarle las aberturas a la herrería de la cooperativa, han organizado lo que ellos llaman "círculos", en los cuales, los socios hacen un aporte mensual por anticipado y con el fondo se van comprando, también mensualmente, las aberturas.

En la actualidad, el objetivo a corto y mediano plazo, apunta a superar la problemática del aumento del precio de los materiales, para ello, la estrategia adoptada es la del acopio de insumos, a tal fin se solicitó y obtuvo un crédito bancario. En este aspecto, la Cooperativa, como todas las PyMEs, está cercada por el nivel de las tasas de interés activas.

En cuanto a la mano de obra, el salario horario teórico es algo inferior al del mercado, pero la incidencia es menor; el componente de mano de obra de la Cooperativa permite hipotetizar que el costo salarial está sobrevaluado en los contratos públicos. Por otro lado, la ventaja es que utilizan su propia capacidad colectiva de trabajo. Un segmento importante de los socios realiza su casa con un hipotético "sueldo" de medio oficial, superior a los ingresos que obtiene en su trabajo, si este es informal o de baja calidad.

De todos modos, hay que tener bien en cuenta que en los rubros donde más ahorran es en "beneficio" y "gastos generales". Los primeros son cero, los segundos están incluidos en los materiales y no incluyen la amortización de los bienes de capital que son ínfimos.

La Cooperativa es sostenible desde el punto de vista mercantil estricto (Coraggio, 2005), sin recibir subsidios, cubriendo los costos; el grupo dirigente evita las transferencias para no verse involucrado en el sistema clientelar dominante, de todos modos, creen en la necesidad de que el Estado apoye su proyecto, en términos conceptuales aspiran a lograr la sostenibilidad socioeconómica, dentro de un modelo basado en el principio de redistribución progresiva, en ese sentido realizan sus alianzas.

En conclusión, la Cooperativa, pero específicamente su subsistema de construcción de vivienda, es un sistema que opera con bajo capital de su propiedad y a partir del fondo de salario, mediante relaciones no mercantiles pero que respetan los parámetros del mercado (fundamentalmente el precio de la hora de trabajo). Su operatoria está cercada por el precio de los materiales, la forma general de regulación de los servicios públicos, el pobre poder adquisitivo de los asociados y el escaso apoyo público logrado. Al margen de los niveles de participación en el gobierno interno, es un sistema que se basa en una serie de reglas que definen en concreto la forma de organizar el trabajo.

La rigidez de estas reglas, desde nuestra perspectiva, hace estable el modelo. Varios de estos temas son retomados en los próximos párrafos.

4.4. La CCVQ como proyecto de economía social

Hasta aquí hemos tratado de mostrar que, a lo largo de su trayectoria, la organización ha desarrollado un modelo de autoconstrucción para resolver el acceso a la vivienda mediante un sistema de reglas cooperativas, estables y rígidas. Vimos, también, que hay una utilización colectiva del fondo de trabajo y un interesante grado de autonomía en diversas decisiones que se fueron tomando (diferenciarse del proyecto municipal original, tener reglas no reconocidas externamente, aumentar el grado de elaboración de bienes y servicios propios).

En los párrafos sucesivos se tratará de analizar la CCVQ como una experiencia de economía social, es decir: como un colectivo de la economía popular organizado a partir de reglas cooperativas que, a partir de algunos de sus miembros, hace esfuerzos en avanzar en el segundo nivel mencionado, fomentando la participación en la toma de decisiones, en relaciones no-jerárquicas, en una mayor flexibilidad respecto a las características organizativas. En este camino, se analizará la capacidad de adaptación a los cambios en las relaciones internas y con el medio y la autonomía respecto al sistema de mercado y el Estado.

En nuestra hipótesis es central la idea de que en la CCVQ hay, para simplificar, tres tipos de actores definidos por su nivel de involucramiento, que interactúan dentro de la cooperativa: 1) el grupo central de dirigentes, 2) un grupo de socios de alta participación y 3) un grupo de bajo nivel de compromiso.

El grupo central de dirigente tiene una fuerte actitud pro-activa: se nota en el trabajo diario una permanente búsqueda de soluciones técnicas para las diversas actividades económicas y sociales dentro de una notable interacción no jerárquica que han logrado entre ellos. Los valores que subyacen desde el comienzo en este grupo son la autogestión, la ayuda mutua, la equidad, el respeto mutuo, la confianza, la participación, la autonomía, la legitimidad, la transparencia.

Intentan constantemente generar canales de participación para el resto, pero no lo logran en los niveles que ellos desearían; aunque lo niegan, su historia y su capacidad de trabajo generan un liderazgo que es importante en la vida de la Cooperativa y, naturalmente, incluso contra su propia voluntad, impone una identidad e inhibe la completa no jerarquía o la aparición de otros comandos. Se trata de un liderazgo genuino, de una gran experiencia y dedicación, es inevitable que genere esa necesidad de la gente, incluso de las personas más activas, de confiarle los temas cruciales. Es el subsistema más complejo dentro de la organización y eso genera diferencias.

Son además quienes más relación tienen con el afuera, antes que nada, son, por pertenecer al Consejo de Administración, los responsables administrativos de realizar las operaciones económicas con los proveedores, también son los que hacen trámites, discuten con las empresas de servicios públicos, etc. Para realizar estas tareas se valen de las reglas establecidas y son muy cuidadosos de cumplir los mandatos de la Asamblea.

Por otro lado, se vinculan con áreas del gobierno nacional, provincial y municipalidad por razones muy puntuales (acceder a planes que competen a

Cooperativas de vivienda, normativas, permisos, habilitaciones para hacer obra pública, subsidios para emprendimientos sociales o productivos, entre otros). Cuidan permanentemente que sus relaciones institucionales se basen en el reconocimiento del trabajo que realiza la CCVQ y el respeto por las decisiones que toma. No ha habido una persona en todo Quilmes que haya manifestado que la CCVQ pueda ser sospechada de cooptación (concepto que en nuestro enfoque puede ser considerado el contrario de la ya definida autonomía), y eso para ellos es un orgullo. También son quienes mantienen los vínculos con los movimientos sociales.

Este grupo además, comprende perfectamente que buena parte de las limitaciones a su proyecto se resuelven por un lado, mejorando sus capacidades y ganando en autonomía y, por el otro, en la macro, creen que se debe formar parte de un proyecto que contribuya a resolver los problemas de estructura que se han visto en este documento. Por eso apuntan tanto a consolidarse internamente como a luchar por mejorar los condicionantes que vienen del mercado de la construcción como de otros mercados.

Un segundo segmento, es el grupo de socios de alta participación, sus miembros suelen ser pro-activos, aunque en actividades específicas, tienen una mirada menos estratégica pero participan de los nuevos emprendimientos y realizando propuestas. Tienen mucha confianza con el grupo dirigente, pero al mismo tiempo, respetan la jerarquía, su relación con el afuera, es mínima.

Este grupo junto con los dirigentes integran la comisión directiva, donde se estudian alternativas técnicas, la fluctuación de los precios, se hacen propuestas de redefinición del módulo, etc. También estos actores conforman las subcomisiones (hay de presupuesto, de registración y control; subcomisión de recreación, guardería y biblioteca).

Finalmente hay un grupo, según los propios dirigentes, no minoritario, que muestra una gran pasividad, un bajo nivel de compromiso y tiene un comportamiento más afín a la Cooperativa como sistema de reglas que como colectivo de la economía social: este grupo no se involucra más allá de la lógica del modelo autoconstructivo. En este trabajo no se ha avanzado más en la discusión de estos vínculos, lo que requeriría de un estudio de campo más exhaustivo.

Es debido a esta conformación, que a las Asambleas concurre alrededor del 50% de los asociados y tal vez por esa pasividad es que el número ha ido decayendo. Pese a ello, la cúpula dirigente plantea que la participación en asamblea no parece el mejor canal y por eso han desarrollado proyectos sociales y productivos de todo tipo, con distintas finalidades. Estas nuevas áreas, que a su vez generan nuevas maneras de decidir y organizar son claramente una estrategia del grupo dirigente de ganar autonomía respecto al mercado y al Estado, mejorar el nivel de vida y también de generar instancias de interacción que vayan más allá de la construcción de viviendas. Intentan construir otros lazos, otras subjetividades.

Es en las actividades sociales y productivas así como en las subcomisiones en que se organizan, donde se ha avanzado en las relaciones no- jerárquicas, en la confianza, en el trabajo diario; allí sí el diseño o la forma que adopta la organización, no son estáticos en el tiempo, sino que cambian y se van ajustando a la realidad cotidiana. Las áreas tienen gran autonomía para llevar adelante las actividades.

No hemos hecho una evaluación exhaustiva de cada microemprendimiento, pero de las entrevistas surge que en la mayoría de los casos, su estructura de costos les permite, como sucede con muchos trabajos familiares en el conurbano, vender en el barrio, pero les impide salir fuera de él ya que les falta un sistema de comercialización adecuado.

Lo que se observa claramente en las entrevistas es que, el aumento de las funciones por fuera de la construcción han ido generando mayor participación y pro-actividad. En la Asamblea, cada quince días y en la comisión directiva

mensualmente, se discuten cuestiones relativas a las reglas, pero cotidianamente se resuelven infinidad de temas de toda índole, en algunos horarios, la circulación en las calles es muy superior a la de cualquier zona periférica del conurbano.

Incluso, esta estrategia ha aumentado la relación del barrio con los vecinos de otros barrios cercanos, muchos de ellos asisten al comedor infantil o van integrándose a los emprendimientos productivos.

En el mismo sentido es que han debido perfeccionar el tipo de relación que entablan con los diversos niveles de gobierno: con el Municipio hay una relación claramente defensiva, nada bueno puede provenir de esa estructura y se cuidan, al mismo tiempo son muy activos en rodearse de actores y colectivos quilmeños progresistas a fin de seguir incidiendo en la vida política y exigirle al gobierno municipal lo que ellos creen justo.

En esa lógica, pusieron un gran esfuerzo en lograr que el Consejo Deliberante de Quilmes y la provincia aprueben las normas regulatorias ya mencionadas y las generalice a todas las situaciones similares.

A pesar del dinamismo mostrado, los gobiernos nacional y provincial le han dado la espalda en relación a su sistema de autoconstrucción: con el Instituto de la Vivienda de la Provincia de Buenos Aires tienen una disputa muy fuerte por la metodología del ente provincial. Por el contrario, los Ministerios de Desarrollo Social nacional y provincial han estado más cerca: el de la provincia contribuye con mercadería para el comedor; el de la Nación ha colaborado con aportes para los talleres y con capacitación. Al mismo tiempo, hay una vinculación fuerte con organizaciones sociales y diversas Instituciones nacionales e internacionales, sociales, gremiales y educativas para desarrollar actividades de capacitación, formación, recreación, asistencia técnica e investigación.

5. Conclusiones

El objetivo de este trabajo fue realizar el análisis de la lógica de funcionamiento de la CCVQ, como un sistema formado por sujetos de la economía popular basado fundamentalmente en reglas cooperativas rígidas, que poco a poco, por la influencia de su grupo dirigente va transformándose en un colectivo de la economía social.

Del trabajo de campo surge claramente cómo la CCVQ aprovecha el fondo de trabajo de sus miembros, valuado a un salario cercano al de mercado y se ahorra pagar beneficios corporativos, pero al mismo tiempo sufre los aumentos de precios de los insumos que provienen de mercados oligopólicos y las tasas del mercado financiero, también del sistema de regulaciones y transferencias del Estado. Lo hace sin recurrir a los subsidios y, por ende, a la trama de relaciones políticas existente a la hora de recibirlos, particularmente en el conurbano bonaerense.

También surge que no alcanzan las capacidades endógenas para resolver los problemas estructurales de la industria de la construcción y las presiones de la política, pero que de todos modos la CCVQ es un buen ejemplo de un proceso evolutivo que permite a un colectivo construir reglas cooperativas y a partir de ellas, lograr autonomía económica y tratar de avanzar a otras formas de relación no jerárquicas, incorporando al grupo las heterogeneidades co-existentes.

Es interesante recalcar que el grupo dirigente se esfuerza por romper con la pasividad de un conjunto no menor de socios que se compromete menos, conversando las diferencias, valorando las heterogeneidades, a fin de construir otros lazos. En este camino, hay una contradicción muy interesante para el análisis, por un lado esas reglas y ese liderazgo, le permiten a la Cooperativa sobrevivir y crecer, por el otro, tienen una rigidez fuerte, la experiencia no parece estar preparada para ir modificando sus límites y su organización de acuerdo a la evolución de sus componentes, claro que ese ha sido el medio que han encontrado

hasta ahora para asegurar la supervivencia. En los últimos años el esfuerzo interno va en esa dirección, pero el proceso recién se inicia.

Tal vez haya dos grandes desafíos, internamente a la experiencia, se trata de incorporar a la toma de decisiones a los sujetos que no están ni en el grupo central de dirigentes, ni entre los socios de alta participación, que se llenen de gente los microemprendimientos y las asambleas, alcanzar una participación genuina. El otro desafío es avanzar en acuerdos con otras experiencias similares, sobre todo del sector de la construcción de viviendas, y transformarse en sujetos activos de la urbanización, incidiendo en ella y en las políticas públicas existentes.

6. Bibliografía

BAUMAN, Z. (2002), "La sociedad citiada", Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

BEYME, K. (1994), "Teoría política del siglo XX. De la modernidad a la posmodernidad", Alianza Editorial S.A., Madrid.

CLAVES (2003), "Informe de la Construcción", (mimeo).

CORAGGIO, J.L. (1999), "Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad", Miño y Dávila Editores, Madrid.

CORAGGIO, J.L. (2002), "La Economía Social como vía para otro desarrollo social", en

CORAGGIO, J.L. (2004), "*De la emergencia a la estrategia. Más allá del "alivio de la pobreza"*", Espacio Editorial, Buenos Aires. pp 285 – 297.

CORAGGIO, J. L. (2004), "Introducción", en CORAGGIO, J.L. (2004) *De la emergencia a la estrategia. Más allá del "alivio de la pobreza"*, Espacio Editorial, Buenos Aires. pp 11 – 20.

CORAGGIO, J. L. (2005), "Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria", Ponencia presentada en el Seminario "De la Universidad pública a la sociedad argentina. El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad." Universidad de Buenos Aires, 2-5 de agosto de 2005. Disponible en: www.coraggioeconomia.org

CORAGGIO, J. L. (2007), "Economía Social, Acción Pública y Política. Hay vida después del neoliberalismo", Editorial CICCUS, Buenos Aires.

CRISTINI, M. y MOYA, R. (2004), "El Sector de la construcción en Argentina", FIEL, Buenos Aires.

HARVEY, D. (1996), "Justice, nature and the geography of difference", Blackwell Publishers, Gran Bretaña.

HARVEY, D. (2004), "El Nuevo Imperialismo", Ediciones Akal S.A., Madrid.

LASH, S. (1990), "Sociología del posmodernismo", Amorrortu editores, Buenos Aires.

LUHMANN, N. (1992), "Sociología del riesgo", Universidad Iberoamericana, Universidad de Guadalajara, México.

LUHMANN, N. (1993), "Teoría política en el estado de bienestar", Alianza Universidad, Madrid.

MARGALEF, R. (1995), "La ecología entre la vida real y la física teórica, Investigación y ciencia", Prensa Científica, Barcelona.

MORIN, E. (1990), "Introducción al pensamiento complejo", Gedisa Editorial, París.

MUTUBERRÍA LAZARINI, V. (2007), "El campo teórico – metodológico de la Economía Social en debate", Departamento de Economía Política y Sistema Mundial, Centro Cultural de la Cooperación (mimeo).

NARODOWSKI, P.y DEUX, V. (2006), "Le Imprese Recuperate in Argentina en Veltrone", in Oreste Ventrone (a cura di) (2007), "*Senza padrone - Sin patròn: Storie di fabbriche e imprese recuperate in Argentina*", Gesco Edizioni, Napoli, pp. 143-153.

NARODOWSKI, P. (2007a), "El dolor de ya no ser. El traumático pasaje argentino de fin de siglo. Las marcas de este proceso en la periferia sur de la Región

Metropolitana de Buenos Aires", Tesis de Doctorado, Università L'Orientale di Napoli.

NARODOWSKI, P. (2007b), "El problema de las políticas sociales y de empleo en los países subdesarrollados. Incertidumbre e instituciones en sociedades donde prolifera la pasividad", en NEFFA J. y TOLEDO (comp.), "*Macroeconomía y empleo después de la crisis*", Siglo XXI, Buenos Aires.

PRADILLA COBOS, E. (1974), "La política urbana del Estado colombiano", en CASTELLS M. (ed), "*Estructura de clases y política urbana en América Latina*", Ediciones SIAP, Buenos Aires.

PRIGOGINE, I. (1997), "¿Tan solo una ilusión? Una exploración del caos al orden, El orden a partir del caos", Tusquets Editores, Barcelona.

PRIMAVERA, H. (2004), "Moneda Social 1", en CATTANI, D. (org), "*La Otra Economía*", Editorial Altamira, Buenos Aires.

QUIJANO, A. (2002), "Sistemas alternativos de produção?", en BOAVENTURA DE SOUZA SANTOS (org), "*Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista*", Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, pp 475-514

SINGER, P. (1975), "Economía política de la urbanización", Siglo Veintiuno Editores, México.

TURCO, A. (1988), "Verso una teoria geografica della complessità", Edizioni Unicopli.

De la Feria Paralela a la Feria Legal: informe y análisis del marco legal de las ferias y de otros procesos de reconversión de feriantes

Verónica Baracat: Licenciada en Administración de la Universidad de Buenos Aires. Master en Estudios de Género y Desarrollo de la London School of Economics and Political Science, Universidad de Londres. Miembro de la Asociación Civil Lola Mora y coordinadora del proyecto Ferizama: Feria para el Cambio, con financiamiento de la Fundación Interamericana, en cuyo marco se realizó la presente investigación. E-mail: vbaracat@infovia.com.ar

Jesica Aspis: Estudiante de las licenciaturas en Economía y en Sociología, Universidad de Buenos Aires.

RESUMEN

A partir de la crisis de 2001 en la Argentina, numerosas ferias irrumpen como colas de feria o ferias paralelas de otras ya existentes en los parques de la Ciudad de Buenos Aires. Personas desocupadas se instalaron de manera informal y desordenada, colocando sus productos, en su mayoría objetos en desuso de sus hogares, en el piso de los parques. Con el tiempo se instalaron en puestos, renovaron los productos, y se organizaron institucionalmente, pero siguen siendo ferias marginales de la ciudad. Actualmente, se enfrentan a un nuevo desafío: la reconversión en ferias que comercialicen productos elaborados por los propios feriantes.



El objetivo del presente trabajo es relevar información sobre las ferias de la Ciudad de Buenos Aires, la legislación existente, e identificar aquellas que hayan atravesado procesos de reconversión hacia actividades productivas, con el fin de conocer fortalezas y debilidades de estos procesos y analizar lecciones aprendidas para ser aplicadas en procesos de reconversión.

Palabras clave: Ferias, economía popular, comercialización

1. Introducción y objetivo del trabajo

Las ferias y el trabajo en la calle, si bien no son un fenómeno nuevo en Argentina, fueron creciendo en forma constante a partir de las transformaciones profundas económicas, políticas y sociales de las últimas décadas en nuestro país, con un pico máximo luego de la crisis sin precedentes de diciembre de 2001. Durante las décadas del '80 y '90 se produjo un aumento de la cantidad de trabajadores informales y específicamente de los que realizan actividades laborales

en la calle; trabajo que pasó a ser visto como una estrategia de supervivencia de personas excluidas del modelo económico imperante, en lugar de una elección o forma de vida.

En este escenario, numerosas ferias irrumpen después de la crisis de 2001 como **colas de feria** o **ferias paralelas** de otras ya existentes en los parques de la Ciudad de Buenos Aires, en el Parque Rivadavia, Centenario, Lezama y Avellaneda, entre otros. Estas ferias atravesaron un proceso similar que comprende el paso **del piso al puesto**, es decir, el paso de vender de manera informal y desordenada los productos colocados en el piso, generalmente sobre una tela, a vender bajo un reglamento interno en puestos armados con estructuras de metal y tablonces de madera. Para ello, no sólo se contrató la instalación de puestos en estructuras fijas, sino también se produjo la organización de los feriantes bajo una forma jurídica como asociaciones civiles y mutuales que les permitiera tener un reglamento y mayor poder de negociación para defender el espacio de trabajo frente a las autoridades de la ciudad y los vecinos que se oponían a su presencia. Si bien este proceso post 2001 es fundamental por su masividad, el fenómeno del trabajo de reventa en la calle se inició en la década del '90, lo cual permite analizar la experiencia de feriantes y otras partes interesadas más atrás en el tiempo.

El objetivo del presente trabajo es relevar información sobre las ferias de la Ciudad de Buenos Aires, la legislación existente, e identificar aquellas que hayan atravesado procesos de reconversión hacia actividades productivas, con el fin de conocer fortalezas y debilidades de estos procesos y analizar lecciones aprendidas. Para ello, se relevó información disponible en internet, tanto sitios web como bibliografía sobre la temática; se realizaron entrevistas a funcionarios del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA); se analizó la legislación imperante y se realizaron visitas a las ferias seleccionadas por su capacidad de reconversión para un mayor análisis. El trabajo de campo se realizó durante los meses de julio y agosto de 2007.

2. Antecedentes y legislación

2.1. Caracterización

Se denominan ferias a aquellos espacios públicos (generalmente plazas, terrenos baldíos o veredas) donde se establecen puestos de artesanías, frutas y verduras, o ropa, cds y baratijas, en forma semi-fija (Tokman, 2001; citado en Gorbán y Busso, 2003, p3)). Si bien todas éstas se pueden agrupar como "ferias", según el rubro presentan características muy diferenciadas tanto en la historia, expectativas de las personas dedicadas a cada actividad, como en la legislación que las ampara.

A los efectos del trabajo dejaremos de lado las ferias de frutas y verduras, dado que presentan características propias que en el caso de la Ciudad de Buenos Aires no tienen relación directa con las ferias objeto de estudio.

El primer grupo, con mayor historia, está representado por las **ferias de artesanos**. En este caso, el tránsito de las personas para convertirse en artesano o artesana está relacionado con el descubrimiento de poseer destrezas artísticas y la convicción de que podrán vivir de los ingresos por ellos generados.

Las ferias de artesanos dependen en la Ciudad de Buenos Aires de la Secretaría de Cultura, y tienen una legislación específica redactada bajo la Ordenanza 46075 del año 1992. Dentro de ésta, la actividad artesanal se declara de interés municipal en el marco de las políticas culturales. En sus primeros artículos se define *artesano* como aquel trabajador que se dedica personalmente a la elaboración de un objeto utilizando la destreza manual. En concordancia con ello, también se define *artesanía* como aquel objeto producido de forma independiente, teniendo impresa una característica artística que refleje la personalidad del artesano.

El GCBA otorga permisos de carácter precario, personal, intransferible y gratuito. Los permisos son de un año pudiendo renovarse automáticamente por períodos sucesivos de igual lapso hasta los cinco años, cuando deberán tramitar la renovación en idénticas condiciones que al comienzo. Cada feria cuenta con una Comisión Técnica, conformada por un artesano por rubro, y por un cuerpo de delegados, integrado por un delegado por cada 30 permisionarios¹. En ambos casos, el representante se elige por voto directo y secreto y el cargo es *Ad honorem*. A su vez, se establecen Comisiones Técnicas y cuerpos de delegados interferias, es decir, conformados por representantes de diferentes ferias, quienes dictaminan sobre el carácter artesanal de las piezas presentadas por los artesanos postulantes a obtener un puesto.

La ordenanza prohíbe a cada artesano participar en más de una feria y/o puesto; y exhibir y/o vender artículos que se encuentren en otro puesto de cualquiera de las ferias comprendidas en la misma. Al mismo tiempo, sólo pueden participar artesanos con domicilio en la Ciudad de Buenos Aires.

Sobre los puestos, sus determinaciones físicas también están reguladas en acuerdo con la Comisión de Delegados Interferias. Para ingresar al sistema se debe pasar por el examen favorable de la Comisión Técnica Interferias y cumplir el régimen de asistencias, ausencias justificadas y licencias. Por último, cada feria cuenta también con un reglamento interno de cumplimiento obligatorio.

El segundo grupo, que Gorbán y Busso denominan de **desocupados / ex-vendedores ambulantes**, se integra por personas con experiencias laborales anteriores fallidas, siendo esta actividad el lugar de descarte o estrategia de supervivencia. Este grupo no es homogéneo, existen por un lado las llamadas ferias paralelas que se dedican a la reventa de ropa, "baratijas", herramientas, etc., nuevas o usadas, y que se ubican cerca de otras ferias ya establecidas. En este marco, algunas de estas ferias han evolucionado a partir de políticas del gobierno y la especialización o capacitación de sus integrantes, y en algunos casos han devenido en ferias de manualistas².

2.2. De la reventa a las ferias de manualistas

2.2.1. Ferias de manualistas

La primera irrupción masiva de vendedores ambulantes que se instalan en el piso ocurrió en el año 1991, cuando un grupo de revendedores se instaló en el piso de las calles peatonales Florida y Lavalle en el microcentro de la ciudad. El entonces intendente porteño, Carlos Grosso, ordenó su retiro de la calle y organizó dos ferias en las que se permitía la venta de aquellos productos elaborados por los entonces denominados **manualistas**: Parque Patricios y Los Andes (Barrio de Chacarita), a partir de la firma de la Ordenanza 47046/93.

Esta Ordenanza regula el funcionamiento de diversas actividades feriales que incluyen tanto la compra-venta y canje de artículos usados, como de antigüedades, artículos refaccionados y, tal como enunciamos anteriormente, manualidades. Aquellos artículos usados de los que se permite la compra-venta y/o canje son revistas, libros, cassettes, discos, objetos de filatelia y numismática (estampillas de correo, monedas y billetes). Los emplazamientos que se determinan para las ferias son Parque Rivadavia, Parque Centenario, Plazoleta Santa Fe, Plaza Primera Junta, Parque Los Andes, Plaza Lavalle, Plazoleta Tango, Plaza Houssay y Parque Patricios. Cabe aclarar que solamente en las ferias de Los Andes y Parque Patricios se permite la venta de manualidades.

¹ Se definen como permisionarios a aquellas personas (físicas, jurídicas – Organizaciones de la Sociedad Civil) que obtienen un permiso del Gobierno. Este puede ser tanto para el uso/administración de un espacio público o para el usufructo de un puesto en una feria o paseo.

² La diferencia principal entre artesanos y manualistas es que los primeros elaboran toda la pieza; mientras que los segundos adquieren parte del material y luego lo trabajan (por ejemplo, compran una remera y la pintan).

Dicha ordenanza define como *manualidad* a todo proceso mediante el cual se incorpora "valor" a los productos creados o transformados por el permisionario, siendo su valor, la aplicación de un esfuerzo personal al bien que se comercializa. Ejemplos de manualidades son: tejidos, elaboración de sahumeros, armado de bijouterie, arreglos florales, confección de ropa, etc.

Los permisos tienen duración semestral y son renovables; al igual que en las ferias de artesanos, éstos son de carácter precario, personal e intransferible. También, en concordancia con la reglamentación de ferias artesanales, las de manualistas cuentan con un cuerpo de delegados y una comisión técnica, las cuales se conforman de manera interferial. Por último, también se constata la existencia de un órgano fiscalizador que controla la validez de permisos, la calidad y correspondencia de los productos usados/manuales en venta y tiene la posibilidad de suspender aquellos puestos que no cumplan con lo establecido. Es importante notar además que esta ordenanza toma como eje para las normas complementarias concernientes a días y horarios de funcionamiento, permisos y otros aspectos organizativos, a la Ordenanza N° 46075 sobre Ferias Artesanales. A diferencia de otras ferias y paseos, esta ordenanza exige como requisito la inscripción de los permisionarios en los tributos impositivos y previsionales que correspondiere.

2.2.2. Paseos de compras

En el año 2001 comienza una segunda **invasión** de vendedores ambulantes en el microcentro de la ciudad, dispersos en las calles Perú, Avenida de Mayo, Lavalle y Florida, y también en el Parque Rivadavia, debido a la crisis que asolaba al país y al aumento del turismo. Nuevamente, las autoridades de ese momento (Secretaría de Medio Ambiente y Espacio Público) los concentraron en otro espacio, esta vez en el barrio de Retiro. Es así como se organizó el Paseo El Retiro con 1650 feriantes, en su mayoría revendedores de artículos usados abastecidos de sus propios hogares. Esta feria prestó especial atención a la experiencia exitosa del Rastro de Madrid³, y por ello comenzaron a acercar espectáculos que atrajeran a los visitantes. Sin embargo, cuando el área de Cultura retiró la oferta de estas actividades, disminuyó notablemente la concurrencia de público en el paseo, ya que el lugar donde estaba ubicado no poseía otras atracciones. El paseo se volvió menos agradable estéticamente y comenzó a disminuir la cantidad de feriantes por la caída de las ventas, el agotamiento de los productos en desuso de los hogares, el frío/calor extremo y la edad avanzada de sus integrantes.

En consecuencia se decide trasladar este paseo de compras a la Costanera Sur, una zona típicamente turística de la Ciudad que por ese momento comenzaba a revitalizarse, con el fin de que la gente asistiera atraída por la oferta de actividades propias de ese lugar, inaugurándose el paseo el 26 de enero de 2003. La legislación que acompañó este movimiento fue el Decreto 50/03 que establecía

³ El **Rastro** tiene sus orígenes en los siglos XV y XVI, cuando ya por aquel entonces "ropavejeros" (vendedores de ropa vieja y usada) se ubicaban en la manzana que posteriormente pasaría a denominarse así. Allí, a finales del siglo XV se empezaron a instalar en esta zona los mataderos y las tenerías con los curtidores de pieles. También se empezaron a instalar vendedores y convivían con el matadero, atrayendo a madrileños y viajeros.

Siguió funcionando en los siglos posteriores sufriendo modificaciones de todo tipo, pero siempre manteniéndose como un mercado donde se encuentran antigüedades, oportunidades, mercancías viejas y extrañas y productos propios de la venta ambulante (textiles, utensilios para el hogar y artesanías), hasta la actualidad. Desde los años 80 hasta el año 2000 se reordenó el Rastro. Entre las medidas más importantes, se restringió la extensión de los puestos de los días domingos y festivos, los puestos que existían permanentes en días laborables se eliminaron (esto se realizó a petición de comerciantes de tiendas de la zona) y se impuso una contribución anual a los vendedores que obtuvieron un permiso provisional y renovable.

Actualmente se pueden encontrar antigüedades, venta de segunda mano, libros antiguos, componentes electrónicos, ropa, colecciones, cosas curiosas y antiguas que no se esperan encontrar en nuestra época (estando prohibida la venta de productos alimenticios). Siendo un mercado que está en su sitio hace más de 500 años, sobrevivió y se adaptó a cambios impuestos y el público siempre acudió.

el otorgamiento de un permiso de uso precario y gratuito del espacio público a favor de 3 organizaciones, pasando a ser éstas Permisiónarias.

El objetivo principal de este decreto fue “implementar políticas activas que tendieran a la recuperación y ordenamiento de espacios públicos, que estaban saturados por la presencia de puestos de venta callejera; generando a su vez nuevas oportunidades de trabajo y posibilidades de inserción en el sistema productivo de aquellos sectores sociales más afectados por la crisis económica” (Decreto 50/03).

Este decreto afirmaba entre sus artículos que el traslado del Paseo El Retiro a la Costanera Sur sería utilizado como una experiencia piloto, a fin de recabar conocimientos suficientes para crear un Proyecto de Ley específico sobre la organización y regulación de actividades de este tipo. Con este fin y tomando como ejemplo y base el Decreto 50/03, éste fue reemplazado por el **Decreto 92/04** que en adelante sirvió para ordenar otras ferias y paseos.

Paralelamente, y como ya se mencionó, la misma crisis provocó la irrupción de vendedores ambulantes en el piso de otras áreas de la ciudad, siempre cerca de ferias de artesanos y manualistas ya organizadas, principalmente en plazas y parques. Estas nuevas ferias, llamadas paralelas o colas de ferias, no tuvieron la misma atención por parte de las autoridades que la recibida por el Paseo El Retiro, probablemente porque se instalaron en lugares menos visibles. No obstante, después de enfrentar la oposición de los vecinos que se manifestaban en contra de los vendedores porque éstos les impedían usar los espacios verdes, estos feriantes también fueron obligados a instalarse en puestos y se les otorgó permisos precarios siguiendo lo establecido en el Decreto 92/04, argumentando el éxito logrado en la organización del Paseo El Retiro y la efectividad que tuvieron los convenios establecidos entre el Gobierno de la Ciudad y las respectivas Fundaciones a las que hubieran sido otorgados los permisos.

De esta manera se otorgaron permisos de uso precario y gratuito del espacio público, con fines sociales, culturales, turísticos y productivos. Estos convenios de tenencia precaria son acuerdos entre el GCBA y una organización que sirve de representante de los feriantes, y vendría a cumplir el rol de nexo entre estos últimos y el Gobierno. Estas organizaciones pueden ser fundaciones o asociaciones externas o conformadas por los mismos feriantes. Sus roles, además, consisten en el cobro de los puestos, el pago de servicios y gastos y, por último y como objetivo deseado, el ofrecimiento de ayuda o incentivos al funcionamiento de la feria. La Subsecretaría de Medio Ambiente mantuvo la facultad de determinar las características que podrían tener las instalaciones que se emplazaran en los espacios destinados a tal fin.

Es importante aclarar que el objetivo no era únicamente el de organizar la venta callejera sino también el de “liberar” los espacios públicos – como ser plazas, parques y espacios verdes – que estaban saturados, y el traslado de ferias a caminos y calles, con el fin de poder utilizar aquéllos y aprovecharlos con fines recreativos y culturales, y contribuir asimismo a potenciar sectores subutilizados de la Ciudad. En este sentido, el Decreto 92/04 se transformó en una suerte de legislación paraguas para el ordenamiento y recuperación del espacio, evitando la necesidad de recurrir a leyes específicas de cada feria que surgiera.

Los puntos de los convenios de tenencia precaria que nos parecen más destacables a los fines de este estudio, son los que establecen que el espacio al que se refiera el permiso debe ser utilizado exclusivamente para la realización de actividades sociales, turísticas y productivas, incluyendo la instalación de puestos de venta de productos **no prohibidos por la normativa vigente**, planteando como responsabilidad del GCBA limitar o prohibir la exposición o venta de productos que no respondan al espíritu que se le quiera otorgar a las actividades del predio en cuestión.

Por otro lado, también se establece el derecho del GCBA de imponer límites a los porcentuales que pudiera percibir la permisionaria (las respectivas fundaciones que firmaran el convenio) de los beneficiarios que ocuparan los espacios destinados; y el otorgamiento de asistencia por parte del mismo para el cumplimiento de los objetivos y la concreción de las actividades de los emprendimientos que se acuerden.

3. Experiencias de ferias reconvertidas

3.1. Paseo El Retiro

En Enero del año 2003, y debido a las razones explicitadas arriba, se traslada el Paseo El Retiro a la Costanera Sur aunque se mantiene su nombre. Desde un inicio, y siguiendo los lineamientos del Decreto 92/04, se busca la reconversión de los feriantes de revendedores a manualistas. La prioridad del GCBA era también la generación de nuevas oportunidades de trabajo, por lo cual intentó asegurar que los permisos que se otorgaran no amenazaran las condiciones de justicia social y equidad. Al mismo tiempo hacía hincapié en políticas tendientes a dotar de atracciones para el turismo, de modo que ayudara a los esfuerzos de los sectores sociales más afectados por la crisis económica y brindara mayores oportunidades.

Para lograr la reconversión, se aplicaron tres estrategias en forma simultánea:

1) Capacitación: se ofrecieron a través de una cartelera los cursos gratuitos (trabajo en madera, soplado de vidrio, entre otros) que estaban a disposición en centros culturales y escuelas de la ciudad, con los horarios para que los feriantes se inscribieran. El objetivo era facilitar la adquisición de destrezas para que los feriantes dejaran la reventa y pasaran a producir los artículos a vender.

2) Presión: si bien no establecieron plazos para la reconversión, los funcionarios del GCBA comenzaron a presionar para el cumplimiento de la normativa (qué se podía vender y qué no). Otras medidas tomadas fueron controlar el presentismo y prohibir la rotación de feriantes (por puesto había un titular y un co-titular o suplente que no podían faltar).

3) Premios: se estableció que quien asistiera a los cursos ofrecidos por el GCBA no pagaría el puesto, según la cantidad de horas dedicadas a capacitarse.

De estas estrategias, la que permitió obtener mejores resultados fue la presión, dado que fueron pocos los feriantes que asistieron a los cursos. Sin embargo, según los funcionarios de GCBA entrevistados, se dieron "maña" para aprender a fabricar los productos o aprovechar los conocimientos de las mujeres de la familia (esposas, madres, primas, etc.) y así evitar la expulsión de la feria. Al mismo tiempo, la baja de los índices de desempleo también llevó a que muchos feriantes lograran obtener un trabajo y abandonaran el puesto en la feria. La presión ejercida, junto con las mayores oportunidades laborales, provocó que el número de feriantes se redujera de 1650 a 400 en la actualidad.

3.1.1. Estructura y caracterización

Desde su instalación, el Paseo el Retiro ha tenido un importante apoyo gubernamental, tanto en términos de recursos como de asistencia técnica. Inicialmente, el GCBA adquirió los puestos y la instalación de luz eléctrica, y cubría prácticamente todos los gastos de mantenimiento de la feria, además de actividades recreativas y deportivas durante los fines de semana, pero al mismo tiempo los feriantes abonaban \$15 por fin de semana a la permisionaria. Ante las quejas de éstos, en el año 2004 se cambia la permisionaria y se baja el precio a pagar por el puesto a \$9. Al mismo tiempo, el GCBA se retira del mantenimiento y los gastos pasan a ser cubiertos con el dinero recaudado. En la actualidad, el dinero

recaudado se utiliza para cubrir los gastos de armado y desarmado, vallas, electricista, baños, etc.; y el GCBA se hace cargo de la luz y seguridad.

A diferencia de otros paseos de compras, los feriantes no se organizaron formalmente, por lo cual el GCBA continúa seleccionando organizaciones para que actúen como permisionarias.

El promedio de ventas estimado es de \$50 por puesto por día, lo cual totaliza un promedio de ventas de \$45.000 por fin de semana. En relación a los productos que se venden en el paseo, se destacan las antigüedades (18.5%), indumentaria (16.4%, del cual el 65% corresponde a indumentaria elaborada por los feriantes y el resto se distribuye entre indumentaria de reventa y usada), adornos (13.3%), bijouterie (10.5%), juguetes (8.3%, aquí se observó un importante porcentaje de juguetes usados, en particular provenientes del *Mc Donalds* y *Burguer King*, así como también de productos de reventa), Tejidos (8%), Cueros (5.8%). También se observaron puestos de velas/esencias/perfumes, libros/revistas/discos usados, artículos para perros, regalos, artículos regionales y mercería. De los artículos en venta, el gobierno combate especialmente la reventa a causa de la competencia desleal que ésta representa y porque desmejora estéticamente el paseo.

Los clientes que se acercan al paseo provienen mayoritariamente de los barrios del sur de la Ciudad de Buenos Aires y del Conurbano Bonaerense, y pertenecen a la clase media y media baja. También visitan la feria turistas que alquilan bicicletas en San Telmo. En general, el público no visita especialmente el paseo, sino que éste forma parte del recorrido por la Costanera Sur, circuito muy atrayente que incluye la Reserva Ecológica, el barrio de Puerto Madero, el Museo de Calcos, la Fuente de Las Nereidas, parques y juegos infantiles. Por estos motivos, el Paseo El Retiro posee una ventaja comparativa para la atracción de clientes por sobre otras ferias de la ciudad.

3.1.2. Fortalezas y debilidades

La principal debilidad identificada es el carácter individualista de los feriantes que no les ha permitido organizarse. Este factor, por un lado, no les permite crecer como grupo autogestionado y, por otro, los lleva a depender de una organización externa que actúa como permisionaria. Según funcionarios del GCBA, los feriantes no son concientes de las potencialidades que tienen, tales como poder trabajar en una feria de costo muy bajo con público cautivo y apoyo gubernamental. Esto hace que no inviertan en capacitación y en mejorar su puesto, y que dejen la feria en caso de conseguir otro trabajo.

Como fortalezas, es indudable que el apoyo gubernamental que reciben es la principal; dado que les permite contar con servicios que no poseen otras ferias, tales como baños e iluminación. Al mismo tiempo, el GCBA da tiempo y confianza para que los feriantes mejoren sus capacidades y competencias como productores, y entienden el puesto como un trabajo, lo cual da permanencia a la actividad, evitando que ésta se convierta en algo circunstancial. Otras fortalezas, ya mencionadas, son el entorno donde se encuentra la feria y el bajo costo de alquiler de los puestos.

3.2. Paseo Recoleta

El Paseo Recoleta nació como cola de feria de la Feria de Artesanos de Plaza Francia (Plaza Intendente Alvear), una de las más antiguas y reconocidas turísticamente de la ciudad. Nacida en 1970, su historia y el excelente paisajismo de la zona la volvieron uno de los acontecimientos más atractivos que ofrece la Ciudad de Buenos Aires, a lo que se suma la participación de artistas callejeros con performances varias que atraen a público diverso, tanto local como turista, de diferentes edades y pertenecientes a los estratos medios y altos.

Esta feria también atravesó en el año 2005 por un proceso de organización y reconversión seguido muy de cerca por el GCBA, dado que hacia esa fecha existían

más de 1000 feriantes que se habían incorporado de manera ilegal a la tradicional feria de artesanías, en puestos sobre el césped y hasta en la calle.

El 28 de agosto de ese año se inauguró el paseo con 500 feriantes, en la Plaza Intendente Alvear y en las plazas Dante y Urquiza, cruzando la Avenida Libertador. El mismo fue facilitado por el excelente espacio ocupado y la cercanía a la feria de artesanos, que permite mayores ventas que en otros parques de la ciudad. Por ello, a la hora de organizar la feria, los 500 feriantes seleccionados debieron pasar por una exigente prueba de taller que confirmara la condición de manualistas. Aquellos que no producían nada comenzaron a estudiar algo para no ser dejados afuera. Así, el cambio para la reconversión se dio por interés del propio feriante apoyado por la presión de los delegados y del Estado. Por otro lado, se dio prioridad para permanecer en la feria a aquellos con mayor antigüedad en la misma. Estas **prioridades** tuvieron el consenso de los feriantes.

Es importante aclarar que esto fue posible en la Recoleta debido a la larguísima lista de personas interesadas en integrarla, dadas las ventajas que ofrece el lugar en términos de venta por la cantidad de visitantes (recibe unos 50.000 visitantes por fin de semana) y a su alto poder adquisitivo.

Tal como sucedió con el Paseo El Retiro, inicialmente este paseo tuvo dos organizaciones de la sociedad civil como permisionarias, si bien luego lograron organizarse en forma independiente y actualmente se administran a través de una asociación propia.

La feria pasará a regirse por la legislación de manualistas (está presentado el proyecto de ley), y la reconversión, como se mencionó arriba, se dio a través de un proceso de fiscalización, dado el alto número de feriantes que había inicialmente. Es decir, el GCBA redujo el número de feriantes expulsando a quienes no cumplían con la legislación aplicable.

3.3. Feria de microemprendedores

Esta feria se inició como paralela del Paseo El Retiro por manteneros que inicialmente se instalaron de manera espontánea en los parques de la Costanera Sur. Actualmente, se encuentra instalada frente al Monumento Las Nereidas en dicho corredor turístico.

La Subsecretaría de Medio Ambiente del GCBA promovió su legalización e instalación en puestos, y las buenas ventas y organización logradas les ha permitido contar con puestos propios de excelente calidad, adquiridos por los titulares. Su número se redujo de forma espontánea, de 100 a 60 puestos que son los que existen actualmente.

Los puestos ofrecen productos elaborados por pequeñas cooperativas de trabajo organizadas por los titulares, principalmente adornos (21%), bijouterie (9.6%), indumentaria (9.6%), productos alimenticios regionales, juguetes y tejidos (7.7% cada uno). También se ofrecen velas y esencias, comidas al paso, fotografía y cuadros, artículos de cuero y artículos regionales.

Se rige por la Ley 1211/03, la cual caracteriza un **microemprendimiento** como una unidad productiva mínima, ya sea que se dedique a la producción o comercialización de bienes o servicios. Asimismo, reconoce como emprendimiento social a aquellas organizaciones que produzcan valor económico y social mediante emprendimiento viables. Los microemprendimientos podrán ser de tres tipos: unipersonal (solo un propietario), asociativo (dos o más personas propietarias), o familiar (integrantes de un grupo familiar son participantes y propietarios)

En cuanto a lo práctico, la ley establece la cantidad de puestos que se autorizarán (máximo de 100) y estandariza las dimensiones de los mismos, remarcando, al igual que en reglamentaciones de otro tipo de ferias, la no obstrucción de espacios públicos destinados a otros usos (recreativos, circulación). Por otro lado, la mercadería y servicios ofrecidos deberán contar con las respectivas habilitaciones y requisitos según las normas vigentes.

Los permisos otorgados son nuevamente de carácter precario y transitorio, con posibilidades de renovación anual, así como el permiso al beneficiario es intransferible (éste deberá contar con CUIT o CUIL – Código Único de Identificación de Trabajo o Laboral - según corresponda). Estos permisos podrán ser revocados en los casos en que, entre otros, se comercialicen productos prohibidos para las categorías o rubros en los que se haya otorgado la habilitación; se incumplan las normas sanitarias, laborales, previsionales o de seguridad; o debido a la comercialización de bienes o servicios producidos por terceros no permisionarios. A diferencia de las otras ferias, en esta sí se permite la venta de productos alimenticios elaborados por los feriantes, como dulces y quesos, entre otros.

3.4. Feria de manualistas de Parque Patricios

La feria de manualistas de Parque Patricios se encuentra instalada en el parque homónimo desde 1993, y es una de las ferias reconvertidas más antiguas. Es pequeña, con no más de 50 puestos, principalmente de bijouterie (24%), indumentaria (21%), tejidos (15%), esencias y velas (12%) y adornos (10%). El público que concurre es en su mayoría del barrio, y su concurrencia es apoyada por espectáculos en el mismo parque, tales como grupos de música folclórica para que los vecinos puedan bailar. El parque está muy prolijo y limpio, y la feria cuenta con baños químicos y puestos con luz que es provista por el GCBA.

Durante la visita a esta feria se observó otra feria paralela recientemente instalada en el parque, la que se encuentra en proceso de reconversión. Inicialmente se habían instalado en el piso en 500 puestos ilegales, y ante las quejas de los vecinos, la gendarmería los expulsó violentamente. A modo de protesta los feriantes cortaron la calle, lo cual provocó que un representante del gobierno atendiera su reclamo y planteara los requisitos necesarios para organizar la feria.

Entre éstos, los trasladaron al otro extremo del parque y solicitaron que cada interesado gestionara un permiso. Al principio se inscribieron más de 400, pero luego de 6 meses de funcionamiento son 200 las personas que asisten regularmente. Aproximadamente un 30% de los feriantes se ha instalado en mesas en lugar del piso, dado que aún no poseen puestos. Los productos ofrecidos se distribuyen entre usados (64%) y reventa (36%); siendo el rubro principal la indumentaria en ambos casos. También se observaron puestos polirubro, calzados, herramientas, juguetes y antigüedades, en ese orden de importancia.

Llama la atención la rápida organización que han tenido en un plazo de tan sólo 6 meses. Cuentan con un/a delegado/a cada 20 feriantes. Los 10 delegados están organizados en 3 comisiones: Prensa y Propaganda, Organización y Administración. Se reúnen una vez por semana y exponen las propuestas de cada comisión, tomando las decisiones por mayoría. Por ejemplo, se propuso la recolección de 50 centavos por puesto por día para pagarles a algunas personas encargadas de la limpieza del parque, y así dejarlo en condiciones, demostrándoles a los vecinos que la feria no perjudica la plaza. Además, tienen otras propuestas: un libro de quejas y sugerencias, y contar con un botiquín de primeros auxilios.

4. Proyectos de Ley

Como se mencionó arriba, los llamados Paseos de Compras se encuentran regulados por un decreto (Dec. 92/04) en lugar de contar con una legislación específica como las ferias de artesanos y manualistas. Esto les da un carácter de precariedad ya que están sujetas al arbitrio de los funcionarios de turno, que determinan regulaciones no equitativas entre ellas (referidas al uso del espacio público, tamaño y *lay out* de las ferias, existencia o no de baños, limpieza y luz, etc.), y también están condicionadas por los vaivenes políticos dado que los permisos de carácter precario deben ser renovados por la legislatura cada tres o seis meses.

Para subsanar esta situación se ha presentado ante la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires un proyecto de legislación que intenta dar un marco legal a todos los Paseos de Compras sujetos al Decreto 92/04, que en total suman 3500 puestos. El mismo especifica que todos los emplazamientos alcanzados por el Decreto 92/04 sean incorporados a la Ordenanza 47046 bajo la actividad "manualidades". En caso de que dicha ley se apruebe, el GCBA tendrá un plazo de 90 días para determinar el listado completo de los emplazamientos alcanzados y otorgar permisos a cada uno de los puestos de las ferias, sin importar los productos que estas estén vendiendo, otorgándoles un plazo de 180 días para adecuar su funcionamiento y producción según los requisitos de la citada ordenanza de manualistas. Para apoyar este proceso de reconversión, el Poder Ejecutivo deberá instrumentar planes y programas de asistencia técnica y económica destinados a los feriantes que necesiten reconvertir y/o adecuar su puesto.

5. Conclusiones y recomendaciones

A medida que fuimos analizando las legislaciones que regulan los funcionamientos de las distintas ferias y paseos, fue inevitable notar un componente arbitrario en la determinación del marco legal que se aplica a cada una, ya que varias ferias similares se regulan bajo diferentes leyes o decretos. A modo de ejemplo, se puede nombrar el caso de la feria de Parque Patricios que está organizada bajo la Ordenanza 46047 de Manualistas, y por otro lado el Paseo El Retiro, que sigue estando organizado bajo el Decreto 92/04, siendo muy parecidos los rubros de venta de una y otra feria. En este sentido, otra cuestión importante de remarcar, es que siendo en un principio una intención de las autoridades gubernamentales la reconversión de los vendedores del Paseo El Retiro en manualistas, resulta paradójico que posterior al reordenamiento del mismo y la reconversión propiamente dicha, no haya pasado a estar legislada por la ordenanza pertinente de manualistas (Ord. 46047).

En segundo lugar, también resulta llamativo descubrir que los feriantes poseen diferentes obligaciones impositivas y de aportes previsionales, dependiendo de la legislación que rija sobre el predio en el que trabaje. Así, mientras los participantes de ferias de manualistas y microemprendedores deben estar inscriptos en la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) y así obtener su CUIL o CUIT, según el caso, y pagar las contribuciones correspondientes, los participantes de ferias de artesanos no comparten estas obligaciones. Ciertamente, estas disparidades también se deben a los diferentes ámbitos gubernamentales que rigen a las ferias. Cabe recordar que las ferias de artesanos están bajo la órbita de la Secretaría de Cultura de la Ciudad, con una ley que rige sin cambios desde 1992, mientras que las ferias de manualistas y microemprendedores dependen de la Secretaría de Medio Ambiente, siendo sus leyes sancionadas en ámbitos y contextos más conflictivos.

Por otro lado, las ferias de microemprendedores dependen de la Secretaría de Desarrollo Económico pudiendo éstas vender productos alimenticios bajo previa autorización del organismo competente. Este aspecto no es menor dado que este tipo de productos es uno de los más requeridos de las ferias, tanto por el público local como por el turista. En síntesis, para evitar disparidades y lograr el beneficio del conjunto de las ferias, sería oportuno que las autoridades competentes analicen comparativamente las diferentes leyes de ferias a fin de encontrar el marco legislativo más apropiado para los paseos de compras.

Es importante notar que las diferencias en las legislaciones que se aplican en cada caso, también se desprenden de una concepción subjetiva. Esto se debe a que las ferias de manualistas y artesanos son vistas como algo positivo, en la medida que le aportan un valor agregado al espacio público donde están emplazadas, mientras que los paseos de compras (a los que se aplica el Decreto 92/04) se los considera como una **ocupación del espacio público** y es justamente por esto que

se aplican normas **para el ordenamiento del espacio público**. De esta manera, no se observa un ánimo de apoyar la mejora de los paseos sino de ordenar los espacios menos visibles, generalmente para evitar el conflicto con vecinos u otras ferias instaladas en el lugar. Es por esto que la incorporación de los paseos a la Ordenanza de Manualistas va a ser muy eficaz para modificar esta impresión de **ocupas** que se tiene de este tipo de feriantes. Es posible advertir que este cambio de visión por parte de las autoridades del GCBA también influenciará en la mirada del público y la opinión de los medios de comunicación que generalmente enfocaron el análisis de este tipo de ferias en el conflicto de la usurpación del espacio público.

En este contexto, es muy rescatable la preocupación de legisladores y los proyectos de leyes presentados para facilitar el apoyo gubernamental, ya que esto permitiría que los paseos de compras – antes llamados ferias paralelas - dejen de ser transitorios y sean considerados definitivamente como un puesto de trabajo y una fuente de ingresos formal.

Por último, un proyecto de reconversión de los Paseos de Compras debe incluir la búsqueda de una temática específica que se vincule con el tipo de producto que buscan los compradores. Esto es importante pensarlo desde el punto de vista de por qué los consumidores se acercarían a una feria en particular en vez de a otras. Al mismo tiempo, se deberá tener en cuenta cómo aprovechar los atractivos y ofertas de actividades ya existentes en la zona tal como se realizó al trasladar el Paseo El Retiro a la Costanera Sur. Este tipo de acciones deben pensarse en un marco de apoyo por parte del GCBA y de aplicación de estrategias de comercialización y de motivación hacia los feriantes. En este sentido, es vital mantener un proceso de información clara y transparente, y tomar todas las decisiones de manera participativa, intentando que se integren todos los feriantes al mismo. Para que esto sea posible es crucial que las ferias cuenten con una organización propia fortalecida que acompañe el proceso.

6. Fuentes consultadas

6.1. Entrevistas realizadas

Eduardo Sabato, Coordinador General de Ferias de la Ciudad de Buenos Aires

Tito Nicora, Verificador Paseo de Compras Lezama y Paseo El Retiro

Silvia La Ruffa, Legisladora del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

Luján Franco, Delegada de la feria paralela del Parque Patricios.

Feriantes del Paseo El Retiro y de la Feria de microemprendedores de la Costanera Sur.

6.2. Bibliografía

Chavez Molina, Eduardo y María Laura Raffo (2003), "Ferias y feriantes en el Conurbano bonaerense. Lógicas de reproducción y trayectorias laborales de trabajadores feriantes", Lavboratorio – Informe de Coyuntura Laboral Nº 13 Año 5, Facultad de Ciencias Sociales UBA, páginas 6 a 12.

Gorbán Débora y Mariana Busso (2003), "Viejas pero novedosas formas de supervivencia: trabajar en la calle". Disponible en <http://www.aset.org.ar/congresos/6/archivosPDF/grupoTematico04/016.pdf>

Jiménez Cristina y Bárbara Altchuler (2005), "Se vende el pasado – La feria paralela del Parque Lezama". Disponible en <http://www.aset.org.ar/congresos/7/13008.pdf>

Tokman, Víctor (2001), "De la informalidad a la modernidad", OIT, Santiago de Chile. Disponible en <http://www.oitchile.cl/pdf/publicaciones/emp/emp005.pdf>

6.3. Legislación

Ordenanza 46075 / 92

Ordenanza 47046 /93

Decreto Nº 50/ 2003

Ley 1166/ 2003

Ley 1211 / 2003

Decreto Nº 92 / 2004

6.4. Sitios de internet consultados

<http://www.losartesanos.com/>

<http://www.clarin.com/diario/2005/08/26/laciudad/h-04401.htm>

<http://www.clarin.com/diario/2005/08/28/laciudad/h-05601.htm>

<http://www.clarin.com/diario/2005/02/21/laciudad/h-04015>

http://www.diarioperfil.com.ar/edimp/0165/soc_010.html

<http://www.pagina12.com.ar/diario/sociedad/3-15923-2003-01-27.html>

<http://www.la-floresta.com.ar/17102005-2.htm>

http://www.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/def_consumidor/retiro/reglament_o.php

<http://www.desarrollosocial.gov.ar/prensa.asp?idprensa=872>

<http://www.cedom.gov.ar/es/legislacion/prestaciones/cultura/index8.html#actarte>

<http://www.cedom.gov.ar/es/legislacion/normas/leyes/html/ley1166.html>

<http://www.belgrarte.com.ar/ordenanza/ordenanza.html>

<http://www.porlareserva.org.ar/Legislacion.htm>

http://www.buenosaires.gov.ar/areas/turismo/actividades/index.php?menu_id=102&&pag=1&orden=t.nombre&info=compras&buscar=1

<http://ensantelmo.com.ar/Sociedad/Calidad%20de%20Vida/Espacio%20Urbano/paquelezamadesbordado.htm>

http://www.buenosaires.gov.ar/areas/leg_tecnica/boletines/20000809.htm

<http://www.feriademataderos.com.ar/>

<http://www.spanishlearning.ilvem.com/shop/noticias.asp>

<http://www.buenosaires.com/enlaciudad/ferias/Ferias1.html>

<http://www.elrastros.org/>

<http://www.mirastro.com/>

<http://www.espanolsinfronteras.com/Comunidad%20-%20Madrid%20-%202003%20-%20EI%20Rastro.htm>

<http://www.madridinfosite.com/sp/comercio/madrid-rastro.aspx>

http://es.wikipedia.org/wiki/El_Rastro_de_Madrid

<http://www.elrastros.org/Documentos/Propuesta%20para%20la%20mejora%20del%20Rastro%20realizada%20por%20NEARCO.pdf>

http://www.munimadrid.es/boletines-vap/generacionPDF/ANM2000_51.pdf?idNormativa=03459d2e3fd4f010VgnVCM1000009b25680aRCRD&nombreFichero=ANM2000_51&cacheKey=13

Otra Economía

Sección

Investigación en curso

Investigación en curso: La importancia de la cultura en el marco de la Autogestión productiva de empresas recuperadas

Equipo de Investigadores: Maria Teresa Kobila, Claudia Isabel Morbelli, Marisa Andrea Parolín y Rubén Enrique Rodríguez Garay. Investigadores del Instituto de Investigaciones y Asistencia Tecnológica en Administración (IIATA), Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad Nacional de Rosario.

Resumen: Las denominadas “empresas recuperadas” se han establecido en la Argentina a partir de un proceso de crisis que culminó con el abandono y la quiebra de organizaciones, que no pudieron salir de la difícil situación económica-financiera por sus propios



medios. Esta circunstancia, afectó a sus trabajadores que avizoraban la desaparición gradual de sus fuentes de trabajo.

Dichas empresas se constituyeron como cooperativas de trabajo, a partir de resoluciones judiciales y normativas de expropiación que posibilitaron la continuidad a través de la autogestión de sus integrantes.

Este trabajo se centró en el estudio de la cultura organizacional como “recurso estratégico” y su influencia para lograr la continuidad de la gestión de las empresas recuperadas en un contexto competitivo y complejo. Postulamos que la cultura organizacional puede ayudar y potenciar, aunque también dificultar y retrasar a los procesos de recuperación y sostenimiento que utiliza el management tradicional.

El proceso de recuperar una empresa es una experiencia social, novedosa para la sociedad y sobre todo para sus protagonistas. La función de estos nuevos directivos es primordialmente asegurar la cooperación de los involucrados en la creación de riqueza y en garantizar que los objetivos de todos los grupos de interés –internos y externos- sean contemplados.

Problema de Investigación. La decisión de investigar la importancia de los factores culturales en el proceso de recuperación plantea diversos interrogantes:

1. ¿Están presentes en las empresas recuperadas los valores y principios del cooperativismo?
2. ¿Cuáles son los supuestos, valores, creencias y convicciones que guían las actitudes y conductas en las empresas recuperadas? ¿Cuál es el grado de compromiso con estos valores?
3. ¿Cuáles deberían ser las pautas culturales apropiadas para potenciar la recuperación y lograr el éxito en un ambiente de negocios? ¿Cuáles están en la empresa recuperada? Las pautas culturales del cooperativismo ¿son complementarias o limitantes para recuperar la competitividad? ¿Qué pautas

culturales de la organización de origen persisten en la empresa recuperada y podrían dificultar o facilitar la viabilidad después del recupero? ¿Cómo podría gestionarse la variable cultural para aumentar sus efectos positivos sobre la recuperación?

Objetivos:

1. Identificar que tipo de cultura existe en las empresas recuperadas investigadas.
2. Describir la relación y/o influencia que se da entre los factores culturales y el desempeño organizativo.
3. Analizar si, a través de la gestión de la cultura organizativa, se puede contribuir al mejoramiento del desempeño organizacional.

Casos Estudiados: Se indagó sobre el proceso de recuperación de tres empresas de la ciudad de Rosario: Cooperativa de Trabajo la Cabaña Ltda., Cooperativa de Trabajo Restaurante Rich Ltda. y Cooperativa de Trabajo Mil Hojas Ltda., con el propósito de conocer, comprender y analizar la presencia e impacto de sus factores culturales y la construcción conjunta de una nueva cultura.

1. **Cooperativa de Trabajo La Cabaña Ltda.** Es una industria láctea con más de 55 años de experiencia en la producción de manteca y crema de leche para panaderías, confiterías y uso familiar. Sus dueños se presentaron en convocatoria de acreedores en el año 2001 y en junio de 2006 se decretó la quiebra de "La Cabaña"; pocos días antes, 18 personas quedaron en la calle. Los obreros no querían perder sus fuentes de trabajo y recurrieron a la justicia. Por acuerdo con la jueza, en forma pasiva y consensuada con los anteriores dueños, los operarios se hicieron cargo de la fábrica y formaron la cooperativa. Eran 54 empleados y sólo 43 continuaron trabajando bajo la nueva modalidad. Las maquinarias fueron adquiridas por ellos mismos con el dinero de la indemnización.

La narración de los entrevistados se presenta influenciada desde sus propias interpretaciones, significados y vivencias. De ellas, destacamos las siguientes declaraciones de su presidente, Sr. Ernesto Servin: *"Los empresarios funden las empresas, nosotros los obreros las sacamos adelante", "Nosotros reinvertimos en maquinarias, tenemos claro que son lo más importante para la empresa"*.

Esta empresa recuperada se encuentra en la etapa inicial de su vida como cooperativa y la preocupación principal de sus integrantes es la supervivencia.

2. **Cooperativa de Trabajo Restaurante Rich Ltda.** Este restaurante comenzó a trabajar en el año 1932, es decir tiene 75 años de trayectoria. Siempre fue un restaurante emblemático para la ciudad de Rosario.

Carlos Carriaso, presidente de la cooperativa, manifestó: *"A partir del 2002/03 el restaurante comenzó a decaer, fundamentalmente porque a los dueños no les interesaba el negocio y cada vez había más desabastecimiento de mercaderías. Cuando los ingresos del restaurante empezaron a disminuir, no quisieron cambiar de estrategia, no querían adecuar los precios y por otro lado, se estaban abriendo muchos restaurantes en Rosario y los clientes –incluso los más antiguos– empezaron a retirarse. Por ese entonces, los propios dueños pidieron la quiebra"*.

El 24 de marzo del 2006, le avisaron a Carriaso que los entonces propietarios estaban "vacando" el local. Todo fue *"imprevisto"*. Carriaso y otros compañeros se presentaron en el lugar de trabajo para evitar el vaciamiento. La toma fue *"violenta e inmediata"*. El lunes siguiente, presentan un petitorio ante el Juzgado. Obtuvieron el permiso para funcionar como cooperativa por dos meses, luego por seis meses más. Reabrieron el restaurante el 1 de mayo de 2006. De a poco se fueron organizando y armaron equipos de trabajo. *"Hoy la gente que trabaja se siente cómoda, dispuestos a hacer algo más como verdaderos dueños, y yo estoy*

aprendiendo a la fuerza a negociar, a hablar, a administrar y a tratar con los proveedores", relató Carriaso al comentar sobre las exigencias del liderazgo.

"El Rich" festejó su primer año como empresa recuperada. Hoy, su mayor preocupación es no ser desalojados de la propiedad de la calle San Juan 1031, lo que garantiza la supervivencia y continuidad del negocio.

3. **Cooperativa de Trabajo Mil Hojas Ltda.** La fábrica se inició en 1972, alcanzando su mayor producción desde 1984 a 1992, llegaron a ser 52 empleados. Elabora una amplia gama de productos, tales como: tapas para empanadas, pastelitos, tartas, fideos frescos, pre-pizzas y milanesas de soja.

Entre los años 1997 y 2001, esta organización vivió un proceso muy duro. Era una empresa familiar y fallecieron dos de sus dueños, había 15 empleados y 12 administrativos.

Omar Cáceres, su presidente dijo: *"Todos los días había discusiones. Hubo despidos, no nos pagaban, nos humillaban, nos jodían y a pesar de ello, agachábamos la cabeza y trabajábamos, no sé si por miedo o respeto al jefe"*.

A principios de 2001 se decretó la quiebra, los empleados recurrieron a la Justicia y se les concedió la autorización para continuar trabajando. Conformaron una cooperativa y empezaron a trabajar el 29 de julio de ese mismo año, pagando ellos mismos el alquiler de la fábrica. En junio de 2003, se con la indemnización de todos los asociados compraron el inmueble y después, las maquinarias.

De las entrevistas realizadas, destacamos las siguientes afirmaciones:

"Tuvimos que constituirnos en cooperativa por necesidad –era la única salida legal-, a pesar que no teníamos ni idea de lo que era una cooperativa". "Nosotros fuimos asimilando y adoptando los principios del cooperativismo con el tiempo"; pero cambiarle a la cabeza a un tipo con 20 años de trabajo bajo otro modelo y aceptar ciertas cosas no es fácil".

"Transitar el cambio no fue fácil, el cambio de mentalidad resultó muy fuerte fundamentalmente porque hay mayores responsabilidades".

"Los tres primeros años todos ganábamos igual, retirábamos la misma suma, después establecimos una escala, teniendo en cuenta el tiempo que trabaja cada uno".

Después de los tres primeros años de dificultades, esta empresa ha superado la etapa de supervivencia y se encuentra en una etapa de expansión.

Resultados alcanzados: En estas organizaciones existe un marco normativo jurídico integrado por resoluciones judiciales, reglamentaciones y leyes, así como un marco cultural propio formado por costumbres, creencias, convicciones, valores y presunciones que determinan las formas de actuar y las pautas de comportamiento esperadas.

Las instituciones sociales, tanto leyes y reglamentos, como usos y costumbres, operan sobre las singularidades y valores propios que se crean y difunden en cada empresa recuperada, conformando una cultura singular con relación a otras.

La construcción de nuevas pautas culturales en las empresas recuperadas, con puntos de vista, expectativas e historias diferentes, muestran permanentes contradicciones y tensiones en las interacciones entre los integrantes. Las mismas deberían responder a una racionalidad ideológica, sustentada en la solidaridad, más que a una racionalidad económica, por que ha sido ésta la base de su "razón de ser".

El primer objetivo de estas empresas se limitó al mantenimiento de la fuente de trabajo, sin pretensiones de lucro o de rentabilidad sobre el capital invertido. También permitió introducir las prácticas de socialización o culturización de los integrantes en los principios del cooperativismo. La necesidad de ser competitivas y rentables para conservar los puestos de trabajo recuperados es también un condicionante de las pautas culturales a instalar.

La historia de cada empresa recuperada tiene momentos similares a las de otras pero también cada caso es único y singular. La intensidad del conflicto desatado en cada situación es distinta y los impactos emocionales de los “momentos” recorridos en cada recuperación conducen a perfiles de valores compartidos también diferentes.

El encuadre situacional debe contemplar los distintos momentos atravesados por las mismas, en los que los valores fueron cambiando.

Así podemos distinguir:

- Situación de empleados que trabajan en empresas que se enfrentan con dificultades que amenazan su supervivencia.
- Situación de subempleo e incumplimiento de obligaciones laborales por parte de la empresa en dificultades.
- Situación de desempleo por concurso preventivo, quiebra o cierre de empresas, e incertidumbre acerca de una reinserción laboral en el futuro.
- Situación de lucha por la conservación de la fuente de trabajo.
- Situación inicial de la recuperación de la fuente de trabajo – constitución de la cooperativa-.
- Situación de realización del proyecto cooperativo empresario.
- Situación de expansión y prosperidad.
 - La transición de una empresa con fines de lucro a una cooperativa de trabajo, provoca una ruptura en los rasgos de identidad y el inicio de la construcción conjunta de una nueva cultura organizacional. Los trabajadores de estas empresas tienen distintos objetivos, intereses, expectativas y valores. Esto conlleva a la necesidad de convivir con diferentes lógicas, algunas contrapuestas, durante la gestión.
- Estas circunstancias y el hecho de que los elementos de una cultura organizacional son difíciles de cambiar, generan ciertas dualidades:
 - Empleados versus asociados.
 - Pertenencia basada en intereses individuales versus pertenencia basada en la solidaridad.
 - Sistemas de retribución diversos versus retribuciones igualitarias.
 - Autoridad patronal versus prácticas asamblearias.
 - Gestión autocrática paternalista versus gestión democrática participativa.
 - Información restringida y confidencial versus información transparente para la gestión colectiva.
 - Sistemas de control impuestos versus autocontrol.
 - Objetivos de crecimiento y desarrollo versus objetivos de conservación de fuentes de trabajo y seguridad.
 - Racionalidad técnica y económica versus racionalidad social e ideológica.

Las características de estos extremos conceptuales son la “complementariedad y la alternancia de su presencia” (Etkin, J. y Schavarstein, L., 2000, p. 245) en la descripción situacional de estas organizaciones. Cada polo es necesario para explicar al otro y es imposible la percepción consciente y simultánea de ambos.

A quienes les corresponde gestionar estas empresas emergentes -anteriormente empleados- les cabe una importante responsabilidad pues son quienes tienen colectivamente el poder para efectuar el cambio y reunir a aquellos grupos de interés externos – clientes, proveedores, etc.- sin cuya colaboración no es posible hacer sustentable el mantenimiento ni el progreso de las mismas.

En la gestión de las empresas recuperadas, es relevante no sólo pensar en la rentabilidad sino también en los valores claves de su cultura organizacional, tales

como la solidaridad, el compromiso y la equidad que pretenden salvar las desigualdades propias de una economía neoliberal.

Otra Economía

Sección

Reseña de Libro

Reseña del libro: Hacia una Economía para la vida

Hinkelammert, Franz & Mora, Henry, 2005: Hacia una economía para la vida, DEI, San José. 421 páginas.

Por Juan Carlos Vargas Soler¹



La obra *Hacia Una Economía para la Vida* de Hinkelammert y Mora constituye una crítica sustantiva al capitalismo y al mercado globalizado. En efecto, los autores señalan que “ese nuevo orden se legitima tautológicamente gracias al implacable poder que lo sostiene” y advierten su capacidad destructora de las condiciones de posibilidad de la vida a partir del socavamiento de las dos fuentes esenciales de toda riqueza: el ser humano y la naturaleza exterior. Ese socavamiento se hace global por los efectos indirectos de la globalización de las relaciones mercantiles y de la acción fragmentaria, y se hace evidente con la exclusión global y la crisis del medio ambiente, las cuales muestran la capacidad que tiene el capitalismo globalizado de poner en peligro la reproducción de la vida humana. A partir de esta crítica se formula la necesidad de recuperar el sujeto y el sentido de la Vida, de construir una sociedad poscapitalista donde quepamos todos, de reformular la economía en función de la satisfacción de las necesidades humanas y de la reproducción de la vida, y en última instancia, de desarrollar un proyecto alternativo <<***hacia una economía para la vida***>>.

Esa economía -siguiendo la propuesta de los autores - se ocuparía de las condiciones que hacen posible la vida y afirmar la vida y su sentido ante las amenazas generadas por la globalización de la estrategia de acumulación capitalista. Para ello, se parte de una visión humanista y vitalista que reconoce no solo que ser humano es un ser natural, corporal y necesitado sino también que la Vida depende del Otro ya que la naturaleza humana y externa constituye un sistema interdependiente (un metabolismo socio-natural). La economía para la vida aparece así como una necesidad teórica y práctica para dar cuenta de las condiciones materiales que posibilitan y sostienen la vida humana a partir de la satisfacción de las necesidades y del acceso a valores de uso que permiten esa satisfacción: esas condiciones de posibilidad constituyen el circuito natural de la Vida.

Desde la perspectiva de la economía para la vida el sentido del trabajo humano es producir valores de uso o medios de vida. Esos valores de uso aparecen como condición de todo proyecto humano, como producto y condición del proceso de trabajo y de posibilidad de la vida humana. A su vez, la Naturaleza y el ser humano devienen como condición de la producción de *valores de uso* y de riqueza, por lo que se les considera ser las fuentes esenciales de toda riqueza, y la reproducción de la vida supone la reproducción de esas fuentes. El ser humano y condiciones de vida se unen así en un solo circuito: el circuito de la vida.

En ese orden de ideas, la *reproducción* de las condiciones materiales de vida y de la vida misma se convierte en el problema fundamental de la ciencia y de la economía para la vida, dado que la reproducción de la vida no está asegurada por ningún automatismo socio-natural.

¹ Economista UIS-Colombia; Maestrando en Economía Social UNGS-Argentina; Becario de Investigación ICO-UNGS-F. Ford.

Una economía para la vida exige juzgar la racionalidad de los sistemas de organización y división social del trabajo a partir de criterios reproductivos; así, una organización se evalúa como racional solo si posibilita la reproducción de la vida en el tiempo (no es desde luego el caso del sistema capitalista). En este esquema las necesidades aparecen como la raíz de la elección de la canasta de consumo y aunque cada proceso de trabajo es específico se lleva en interdependencia con los demás en el marco de un proceso social y en un sistema social de división del trabajo. Esta interdependencia marca el carácter fragmentario de la acción humana, fragmentariedad que tiene un potencial desequilibrador de los procesos socio-naturales. También hay interdependencia de la satisfacción de necesidades dado que se producen valores de uso para sí mismo y para los otros.

Los autores señalan que para una economía de la vida “la piedra angular es el ser humano como sujeto necesitado y la necesaria reproducción de sus condiciones materiales de vida”. (Pg 55). También que “el trabajo es el proceso que media entre la naturaleza y el hombre”. Ello implica que la coordinación social del proceso de trabajo no se limita a las relaciones de interdependencia entre los hombres sino también la interdependencia en relación con la naturaleza exterior, lo que a su vez sugiere prolongar el análisis marxista para que de cuenta de las condiciones de reproducción de la naturaleza (aspecto no profundizado por Marx).

En el examen de la reproducción de la naturaleza exterior y del ser humano como sujeto natural es importante considerar los *valores de no uso* (valor ecológico) que también son condiciones de existencia y posibilidad del la reproducción del sistema de la vida: desafortunadamente los autores no realizan un examen en profundidad de ellos ya que el interés se centra en los valores de uso. Asimismo, el examen de la reproducción de la vida exige superar la perspectiva del valor-trabajo y examinar el *valor-vida* ya que en el proceso de valorización no cuenta solo el tiempo de trabajo socialmente necesario en la producción sino fundamentalmente el tiempo de vida del sujeto humano y los ciclos de reproducción de la naturaleza exterior.

Los autores plantean la necesidad de “analizar el valor en general llevándolo más allá del valor-trabajo (válido solo para la producción mercantil) y que sirva para evaluar las condiciones de reproducción en general”. (Pg. 355). En ese sentido se propone la teoría general del valor-vida-humana, según la cual, el valor en general estaría dado por el tiempo de vida involucrado en la producción (tiempo de vida de los productores y de la naturaleza). Esa incorporación del valor-vida-humana lleva a tener que considerar los ritmos de la naturaleza en los procesos de producción y el equilibrio de los procesos de trabajo con el equilibrio de la Naturaleza: condiciones para la reproducción de la vida. Esto es particularmente importante si se tiene en consideración que la socialización de los procesos de trabajo genera equilibrios y desequilibrios socio-naturales, que “la reproducción de la vida fija los límites dentro de los cuales es posible la reproducción del sistema de división social del trabajo” y que “la reproducción exige que los intercambios se sitúen dentro de los marcos de variación” dados por el límite inferior de la subsistencia y por el del producto social.

Parte del problema consiste en buscar un *equilibrio reproductivo* dinámico dentro del marco de variación que garantiza la factibilidad del sistema y la reproducción de la vida. Ese equilibrio reproductivo entre la vida humana y la naturaleza es el que precisamente se encuentra en peligro con la división social del trabajo global en el marco de un sistema de mercados globales regido por la acumulación de capital- y no por la reproducción de la vida. Se hace necesario, pues, equilibrar la coordinación social del trabajo y la naturaleza externa pues ambos conjuntos se interrelacionan a través de los procesos de trabajo y a partir del hecho que el ser humano hace parte de la Naturaleza.

A partir de las actividades productivas y los procesos de trabajo se generan efectos intencionales y no intencionales sobre la vida humana y la naturaleza. Por ello, parte de la propuesta de Hinkelammert y Mora es incorporar los *efectos no*

intencionales (indirectos) en el objeto de estudio de la economía. Esos efectos no intencionales se producen porque la acción humana es fragmentaria, se profundizan por el carácter fragmentario de los mecanismos de mercado y de las tecnologías supeditadas a éste y devienen en la actualidad en la crisis ecológica y en la exclusión global. Se genera en definitiva una tensión entre el producto global y las fuentes de producción de la riqueza (el ser humano y la naturaleza exterior).

Como lo advierten los autores en referencia, en todo modo de producción existe esa tensión, la cuál se convierte en problemática central para la economía, pero en el capitalismo esa tensión es mayor. En efecto, el capitalismo deviene como destructor de las *fuentes de riqueza* (del ser humano y la Naturaleza) y su lógica implica que si no se participa en el proceso destructivo la competencia elimina a quienes se aparten de la lógica de la acumulación y destrucción (la producción capitalista sabe desarrollar la técnica y reproducir el capital pero no reproducir las fuentes de riqueza y las condiciones de posibilidad de la vida). No obstante, se señala que hay que considerar que las relaciones mercantiles son instituciones flexibles de coordinación del trabajo social que no se pueden eliminar arbitrariamente sino regularlas y supeditarlas a criterios reproductivos de la vida.

En concordancia con lo anterior, se genera la necesidad de contar con mecanismos para dominar o disolver las fuerzas compulsivas autodestructoras y para evaluar la racionalidad del sistema social de producción en su conjunto. La *acción asociativa y solidaria*, la *ética del bien común* y la *racionalidad reproductiva* aparecen como alternativas en ese sentido en los planteamientos de Hinkelammert y Mora. "La acción solidaria y el bien común median entre la institucionalidad y el reconocimiento mutuo entre los sujetos y de éstos con la Naturaleza" mientras que "la vida se convierte en el criterio esencial de referencia" (Pg. 95).

En cuanto tal, la Vida se convierte en el criterio para elegir fines y su reproducción presupone de una racionalidad reproductiva que subordine a la *racionalidad instrumental*. Así las cosas, la acción racional y la gestión de la escasez aparecen como necesarias pero supeditadas a la racionalidad reproductiva de la vida y sus condiciones de existencia. Asimismo, la reproducción de la vida humana y de la naturaleza aparecen como criterios de racionalidad y de evaluación de la coordinación social del trabajo: la satisfacción de necesidades humanas, la consistencia entre la reproducción de la vida humana y de la naturaleza, la maximización del producto potencial, la humanización y la eficiencia reproductiva apuntan en esa dirección de garantizar el equilibrio sostenible de un sistema de división social del trabajo. Se trata en últimas de la racionalidad reproductiva en función de la vida.

Esa racionalidad reproductiva se refiere a las condiciones de posibilidad, proyección y realización de la vida humana y supone una inserción del ser humano en el circuito de la vida y en el sistema de necesidades. Se trata de una racionalidad circular en la que el sujeto se inserta en el circuito natural de la vida humana como condición de la vida misma y que sirve de referencia para saber si las acciones medio-fin que desarrollamos son compatibles con la reproducción de la vida.

La lección de la totalización de la racionalidad instrumental a través de los mecanismos del mercado capitalista es que, como lo señalan los autores, dicha totalización genera una tendencia a la *irracionalidad de lo racionalizado* pues "el automatismo del mercado y la aplicación fragmentaria de la técnica producen destrucción acumulativa del ser humano y la naturaleza" (Pg. 197). Ante ello advierten la necesidad de una ciencia que se ocupe de las condiciones de posibilidad de la vida humana y de la racionalidad reproductiva: una economía centrada en la vida; que evite la racionalidad de la locura y la locura de la racionalidad; que regule la destrucción y entropía del orden mercantil capitalista; que genere una acción solidaria para el control común del desorden; que genere autonomía por medio de la solidaridad para que no se nos impongan leyes a nuestras espaldas (como las mercantiles), que posibilite nuestra libertad, ello es,

nuestra capacidad de asumir la necesidad de integración del ser humano en el metabolismo hombre-naturaleza (la causalidad compleja del circuito natural de la vida exige la integración de la vida humana dentro de ese circuito).

Para controlar la acción fragmentaria de las relaciones mercantiles capitalistas y de la técnica, Hinkelammert y Mora postulan el criterio de *eficiencia reproductiva* (de humanismo) según el cual "una producción es eficiente si permite reproducir las fuentes de riqueza". (Pg. 206). Desde éste punto de vista ni el capitalismo ni el mercado son eficientes sino todo lo contrario. Surge así una necesidad más de superación del capitalismo y de limitación de los mercados por los conjuntos interdependientes de la reproducción de la división social del trabajo y la naturaleza, y de una *acción política* para realizarla; acción que no se reduce a la técnica puesto que requiere sabiduría y humanismo.

La producción capitalista también tiende a ignorar las condiciones materiales de reproducción de la vida que están dadas no a partir del valor de cambio sino de los valores de uso –abstraídos por el mercado. El capitalismo aparece así como "el sistema de coordinación de la división social del trabajo que destruye tendencialmente el mundo de los valores de uso y, por consiguiente, el ser humano y la naturaleza". (Pg 240). A partir de su globalización genera la crisis del ambiente y de la exclusión además de la distribución de las posibilidades de vida a través del mercado globalizado.

Ese sistema, como se pone de manifiesto en *Hacia Una economía para la Vida*, también hace una homogeneización y reducción de la vida y la naturaleza a trabajo y tierra (a recursos, objetos o factores de producción) y de éstos a mercancías-ficticias. Reducir la vida humana y la naturaleza a mercancías ficticias tiene serias consecuencias sobre la reproducción de la vida (se abstraen los valores de uso, se ignora el tiempo de vida que no es tiempo de trabajo mercantil, se abstraen, mutilan y reducen las condiciones materiales de vida, con lo cual se pone en peligro el sistema de la vida); reducir la naturaleza y el ser humano a capital natural y humano también implica una irresponsabilidad frente a las amenazas globales (se borran los derechos de la vida y se reemplazan por los del capital; se genera crecimiento económico pero también destrucción de la vida).

A partir de lo anterior se produce la necesidad de recuperar los derechos de la vida, recuperar los derechos a tener derechos, someter los mercados a los derechos de la vida, siendo la *resistencia* el eje de una política alternativa que demanda conciencia del ecocidio, acción asociativa y solidaria frente a las amenazas a la vida, regulación y transformación institucional sobre el principio de racionalidad reproductiva, además de un cambio en las relaciones de producción de manera tal que vinculen directamente el trabajo con las necesidades (productivas y reproductivas).

Como las amenazas de la globalización de la estrategia de acumulación capitalista afectan no solo a los gobiernos y a las empresas sino a tod@s, se necesitaría también desarrollar una cultura de la esperanza y de la responsabilidad por el bien común, "desarrollar una ética del bien común que opere desde la realidad como valor supremo la defensa y desarrollo de la vida humana". (Pg. 267). Se trata de una exigencia vital, de una ética necesaria, de una ética de la vida, de la responsabilidad por la vida de tod@s (incluida la naturaleza) que surge como obligación ética y como condición de posibilidad de la vida misma. De igual manera, la acción solidaria y responsable por el bien común no solo afrontaría el ecocidio generado por la acción individualista y fragmentaria sino que aparece también como condición de vida y exigencia ética. La sugerencia de los autores es que la responsabilidad también ha de darse frente al método científico.

La superación de capitalismo, como lo señala Hinkelammert y Mora, "parece ser una necesidad humana", por lo antes señalado y porque "un modo de producción impulsa el surgimiento de necesidades adecuadas a la reproducción de esas relaciones de producción". Así, el capitalismo produce objetos y sujetos para eso objetos; crea la necesidad de exclusión, de reproducción del capital e

imposibilita la reproducción de la vida. Dicha superación requiere lo que los autores denominan una *utopía necesaria*; una fuente de vida y esperanza que nos permita caminar y ser libres (someter las instituciones a las condiciones de vida), transformarnos a nosotros mismos, reivindicar una subjetividad común así como construir un proyecto y un mundo alternativo posible: una sociedad poscapitalista donde quepamos todos y todas-incluida la naturaleza. No se trata de un simple sueño sino de una exigencia vital pues una sociedad que realiza un proyecto de vida sin sentido, que destruye la vida, sus condiciones de posibilidad y de realización tampoco puede desarrollar un sentido de la vida.

Hacia una economía para la Vida es parte de esa utopía necesaria que abre caminos para pensar y construir Otra economía, Otra sociedad y Otro mundo posible y necesario. Ahí radica la grandeza de la obra. Andar en esa dirección es el camino que está por delante.

Otra Economía

Sección

Economía Social en Europa

Economía Social en Europa: Una nueva ola de iniciativas en Europa¹

Jean-Louis Laville

Sociólogo. Investigador del CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique) donde dirige el Laboratoire de sociologie du changement des institutions (LSCI), laboratorio que integra el CRIDA (Centre de recherches et d'information sur la démocratie et l'autonomie. París, Francia). Especialista en temas de Economía Social y de Sociología Económica de las sociedades contemporáneas, sobre los que imparte docencia universitaria en distintas instituciones de París.

Hay una nueva ola de iniciativas surgidas durante las dos últimas décadas en Europa, caracterizada por la voluntad de reinscribir la solidaridad democrática en el corazón mismo de la economía. Esas acciones colectivas expresan la búsqueda de nuevas regulaciones institucionales



susceptibles de luchar contra la amplitud intolerable de las desigualdades y los estragos ecológicos. Por consiguiente, van más allá de una función paliativa destinada a nutrir la reflexión sobre la naturaleza del lazo social y los fines del intercambio económico. Esas dinámicas, que han empezado a expresarse en los colectivos autogestionados y alternativos, son a la vez re-apariciones y emergencias por sus reivindicaciones en las que la referencia a la igualdad y al reconocimiento pasa por la conquista de una capacidad de actuar en la economía. En efecto, los servicios de proximidad, el comercio justo, las finanzas solidarias o las monedas sociales hacen eco al impulso asociativo de la primera mitad del siglo diecinueve.

En los años 1960, los cambios radicales en los modos de vida, y luego lo que se llamó la "crisis" económica, generan nuevas acciones que van en el sentido de una política de la vida cotidiana y se preocupan por preservar el medioambiente, criticar la ausencia de participación de los usuarios en la concepción de los servicios que los involucran y someter a la reflexividad las relaciones entre los sexos y las edades. Esas formas de expresión inéditas van a la par de una modificación tendencial de las formas de compromiso en el espacio público. La militancia generalista, ligada a un proyecto de sociedad, implicando una acción de largo plazo así como fuertes delegaciones de poder en el marco de estructuras federativas, se va debilitando. Sin embargo, esta crisis del voluntariado comprobada entre en las asociaciones más institucionalizadas se acompaña de una efervescencia asociativa en base a compromisos concretos con duración limitada, centrados en problemas particulares. Entre las iniciativas que atestiguan esta inflexión del compromiso, las

¹ Traducción de Françoise Blanc

que reivindican una perspectiva de economía solidaria afirman su dimensión económica y la combinan con una voluntad de transformación social.

Estas evoluciones recientes confirman la constatación según la cual los desarrollos asociativo y cooperativo no pueden ser entendidos por separado. Manifiestan una porosidad creciente de las fronteras entre asociaciones y cooperativas generando al mismo tiempo nuevas legislaciones que se pueden agrupar en torno a las nociones de cooperativas de solidaridad y empresas sociales. En las condiciones actuales, la comparación internacional relativiza la elección de un estatuto cooperativo o asociativo así como el recurso a los más nuevos que los completan. Estos estatutos dependen sobretudo de los dispositivos jurídicos propuestos por cada legislación nacional. Por ejemplo, en Italia, el advenimiento de las cooperativas de solidaridad social se debe a que las actividades económicas que los promotores deseaban crear no eran aceptables en el seno del estatuto asociativo. Los iniciadores de proyectos asociativos eligen la cooperativa porque tiene un estatuto de empresa; se reconocen en ella porque favorece la participación y aprovechan que ella no tiene gravámenes fiscales sobre los beneficios no distribuidos. Al principio esas experiencias encuentran una contradicción entre la ley de 1948 sobre las cooperativas que reserva la actividad a los miembros y la constitución del país que admite para ellas objetivos sociales más amplios. La ley votada en 1991 permite superar dicha contradicción pues estipula que las cooperativas "sociales" contribuyen "al interés general de la comunidad y a la integración social de los ciudadanos". Mientras antes las cooperativas descansaban en la iniciativa de una categoría única, los trabajadores o los consumidores por ejemplo, los grupos fundadores son ahora más heterogéneos. Por primera vez las cooperativas pueden tener miembros voluntarios si su número no supera la mitad del conjunto de los otros miembros: trabajadores, consumidores y personas jurídicas, entre las cuales pueden encontrarse poderes públicos. Se identifican dos tipos de cooperativas sociales, las cooperativas de servicios (sociales, de salud, de educación) y las de integración (inserción de trabajadores discapacitados o desfavorecidos). Con resultados espectaculares ya que genera 300.000 nuevos empleos en la década 1990, la experiencia italiana sirve de modelo para otros países. En España, tres leyes regionales prevén cooperativas con vocación social: en 1983 Cataluña vota una ley sobre las cooperativas mixtas de integración social, lo mismo ocurre en 1985 en la región de Valencia y luego en Euskadi en 1993; a nivel nacional una ley de 1999 introduce las cooperativas de iniciativa social que pueden gestionar servicios de interés colectivo o servicios sociales públicos. En Portugal, una ley de 1996, complementada en 1998, reconoce a las cooperativas de solidaridad social destinadas a ayudar a grupos "vulnerables" (niños, personas mayores o discapacitadas,...) así como a familias y comunidades desfavorecidas, cuyos miembros efectivos beneficiarios de los servicios se distinguen de los miembros voluntarios que brindan bienes o servicios no remunerados. En 1999 se establece un estatuto de cooperativa social de responsabilidad limitada mientras en Francia se adopta en 2001 una sociedad cooperativa de interés colectivo. Las cooperativas sociales o de interés colectivo fundan su dinámica en una organización multisocietaria en cuyo seno se garantiza la igualdad jurídica entre las partes involucradas (*stakeholders*). Transforman a las partes involucradas en co-gestoras por su acceso al rango de socios. En consecuencia, se distinguen de las empresas de capital que difunden un discurso sobre las partes involucradas pero mantienen una fuerte jerarquización de éstas dado que no son accionistas. La noción de empresa social no sólo amplía el estatuto cooperativo sino que se difunde en forma asombrosa. En el Reino Unido, el gobierno ha implementado en 2002 una "*Coalition for Social enterprise*" así como una "*Social Enterprise Unit*" para sostener esas empresas cuyo número se estima en 5.300 antes de crear en 2005 el estatuto de "*community interest company*".

Todas esas iniciativas ratificadas por la ley en diversos contextos nacionales, no pueden ser entendidas por un enfoque de tercer sector que establece una separación absoluta entre asociaciones y cooperativas, cada vez más cuestionada

en la realidad. Tampoco pueden encontrar lugar en el seno de los estatutos anteriormente adquiridos de la economía social de la que se distinguen por sus fines solidarios más amplios y su calidad de empresas con partes involucradas múltiples. El objetivo explícito de servicio a la colectividad y la distribución del poder entre las distintas partes involucradas son las dos características más específicas de las realidades emergentes.

