

las expresiones del cooperativismo de trabajo en argentina durante la última década¹

Mirta Vuotto²

Introducción

La ponencia considera la particularidad de las distintas expresiones del cooperativismo de trabajo en la Argentina durante la década de 1990, en especial con respecto a la promoción del empleo. Se consideran las principales transformaciones ocurridas en el mercado de trabajo, para dar cuenta del agravamiento de la situación ocupacional y mostrar de qué manera se recurrió a esta forma organizacional, confiando en su potencialidad para resolver situaciones de crisis y ofrecer perspectivas de inserción laboral, en especial a grupos de desocupados de larga duración.

A partir de la combinación de dos dimensiones: la relativa a los derechos de los trabajadores asociados y la vinculada con el derecho de propiedad que involucran las cooperativas de trabajo se presenta una tipología que da cuenta de las formas más frecuentes adoptadas por estas organizaciones.

(1) Ponencia presentada en el IV Coloquio Internacional “Las transformaciones de la modernidad excluyente y las políticas sociales”. IIFAP, Universidad Nacional de Córdoba, 14-15 de abril de 2005.

(2) Mirta Vuotto dirige desde 1994 el Centro de Estudios de Sociología del Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Es docente de Sociología de las Organizaciones en dicha facultad y de la Maestría en Economía Social de la Universidad General Sarmiento, en la que integra el Comité Académico. Entre los libros recientes publicados relativos a la temática de la economía social se encuentran *La banca cooperativa Argentina durante la década de 1990* y *Economía Social: precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*.

El análisis de la evolución del cooperativismo de trabajo con relación a otras ramas del sector cooperativo permite mostrar que durante la última década esta forma fue visualizada como una solución temporal de emergencia, aunque poco se ha hecho para entender dónde y cómo podría convertirse en una forma estable y valiosa en sí misma. Desde esta perspectiva se plantean algunos de los desafíos con que se enfrentan los actores involucrados en estas experiencias.

El mercado de trabajo durante la década de 1990

Las transformaciones ocurridas en el mercado de trabajo durante la década de 1990 han configurado un escenario signado por múltiples cambios entre los que destacaremos aquellos vinculados específicamente con la dinámica del cooperativismo de trabajo.

En primer lugar se debe indicar la importancia del conocimiento en los procesos productivos³ y el hecho de que el éxito de las empresas se haya asociado progresivamente a la calidad, implicación y empeño de los trabajadores y a la búsqueda de una mayor autonomía en la gestión del propio tiempo de trabajo.

De forma paralela, la adaptación a las demandas y presiones laborales expresada en una mayor capacidad por parte de los trabajadores para enfrentar y resolver problemas⁴ y no solamente para ejecutar tareas rutinarias. Por otra parte, a causa de las mayores exigencias laborales que afrontaron los trabajadores, la acentuación del grado de exposición a distintas enfermedades y la extensión de la zona de riesgo del estrés y burn out, en especial debido al surgimiento de nuevos servicios (Panaia, 1996 y 2002).

Además, la extensión de la economía informal y las condiciones precarias de inserción laboral, de cuyas características han dado cuenta algunos estu-

(3) En este plano, la creciente centralidad de la generación de conocimiento y de la innovación encuentran su correlato en las transformaciones que durante la última década se produjeron en especial en las formas de gerenciamiento. Asimismo, se debe destacar que su alcance en el plano productivo-económico introdujo significativas modificaciones en el tipo de relación existente entre los niveles de capacitación laboral y la calidad del empleo.

(4) Al respecto se ha destacado que el paradigma que presenta el trabajo humano, como el hecho de plantear y resolver problemas, le otorga una impronta cognitiva y borra la antigua manera de considerarlo como un mero gasto físico cuyos frutos son materia de conflicto y discusión (Trippier, 1999).

dios (Monza, 1995, 2002; Beccaria 2002), se tradujeron progresivamente en empleos de corta duración, en puestos de trabajo inestables y en el aumento en la obsolescencia del capital humano. Distintos análisis indican que durante la década se ocupó capacidad instalada ociosa en algunos sectores y se modificó el aprovechamiento de la mano de obra ya empleada, ampliando la intensidad y la duración de la jornada.

Así, la reestructuración productiva derivada de las reformas estructurales -apertura, desregulación, privatizaciones- se expresó en un avance relativo de las actividades intensivas en capital, en insumos importados y en recursos naturales, y en un retroceso relativo de las actividades intensivas en trabajo, con la desaparición neta de numerosas empresas. El crecimiento de la desocupación abierta, y en contrapartida una muy reducida expansión del empleo total durante la década, se produjeron en un contexto de redimensionamiento sectorial que se expresó en la caída de la participación relativa de la actividad industrial con respecto al producto bruto y la disminución de la cantidad de establecimientos industriales y de la mano de obra ocupada⁵.

En ese contexto, la industria manufacturera fue el sector que mayores dificultades presentó para generar un volumen de nuevas empresas, suficiente para compensar la destrucción de firmas y la pérdida de empleo. Aún en el período más expansivo, la creación neta de empleos fue muy moderada y el comportamiento deficitario de la industria fue común a todas las ramas.

Más allá de las diferencias entre sectores, la evolución del número de empresas entre 1995 y 2001 registró una tendencia positiva, que se extiende hasta el año 2000 y otra claramente negativa como consecuencia de la recesión que se acentuó especialmente en 2001. En conjunto para el período se produjo una destrucción neta de 2,2% anual en promedio (resultante de una tasa de creación de empresas de 6,7% y una mortalidad de 8,8%). En cuanto a las unidades productivas que permanecieron, también se registraron procesos de racionalización de la producción ahorradores de mano de obra. Aunque en el período tuvo lugar una recuperación importante de la inversión, el producto y el consumo, junto a un fuerte incremento del financiamiento externo y

(5) Incluso en el primer trimestre de 2004, no obstante el fuerte crecimiento económico, el desempleo urbano se mantuvo casi sin cambios y los 2.160.000 desocupados, junto con los subocupados urbanos llegaron a conformar un total de 4,4 millones de personas con problemas de empleo.

del comercio exterior, el nivel de empleo se mantuvo relativamente estable, a la vez que se produjeron cambios en la estructura ocupacional y un fuerte incremento del desempleo y la subocupación por una mayor presión de la oferta laboral y la destrucción de empleos tradicionales y de baja productividad (Monza, 1995, 2002; Llach y Kritz, 1997).

Precisamente, el balance del sector industrial indica que la creación de empresas nunca llegó a ser lo suficientemente significativa como para compensar la destrucción verificada en el período y poder actuar sobre el empleo y la regeneración regional, debido a que una parte de las nuevas empresas que se crearon parecen haber sido la expresión del “reciclado de recursos” (humanos, físicos, modelos de negocio) que liberaba el propio proceso de reestructuración económica en el marco de la apertura con tipo de cambio relativo bajo y, posteriormente, de la recesión iniciada en los últimos años de la convertibilidad (Castillo et al. 2002). Si bien se destaca que algunos sectores de servicios exhibieron una expansión más vigorosa de su stock de empresas, se trató de la emergencia de microempresas en segmentos vegetativos o en menor medida de actividades más sofisticadas pero que no llegaron a tener un impacto macroeconómico relevante.

De manera específica, en cuanto a la evolución del empleo en el sector industrial entre los años 1991-2001, distintos trabajos (Altimir y Beccaria, 1999; Salvia, 2002) indican como fenómeno propio en todas las ramas una expulsión de trabajadores mayor al 26%, que provocó una reducción significativa del porcentaje de ocupados en el sector, pasando del 20,1% en 1991 al 13,8% en el 2001. Para los 25 aglomerados relevados por la Encuesta permanente de hogares, el descenso del empleo entre 1990 y 2001 fue del 3,2% anual (INDEC, 2002).

De esta forma, las estrategias económicas seguidas por las empresas, junto a la débil resistencia laboral, configuraron un panorama socio-ocupacional heterogéneo, con desempleo creciente, mayor precariedad laboral y un grado importante de deterioro general del empleo, extendiéndose la precariedad al conjunto de las ramas y sectores de actividad y concentrándose en las empresas pequeñas y medianas y en puestos de baja calificación –incluso en el sector industrial–. Un importante factor explicativo del incremento de la precariedad en 1999 estuvo asociado a la extensión del fenómeno sobre las empresas pequeñas y de mediano tamaño aunque detrás de estas diferencias, se encuentran diversos factores: desde las distintas realidades comerciales y productivas de las empresas, la mayor o menor capacidad de competencia en el sector, la presencia interviniente, reguladora o fiscalizadora del Estado, hasta las propias negociaciones llevadas

a cabo los empleados en forma directa (Lindemboin, 2000). En ese sentido, el aumento de la precariedad del empleo no necesariamente se debe atribuir a un comportamiento marginal del sector informal (micro-empresarios) sino a un deterioro en las relaciones laborales, específicamente del grupo de pequeñas y medianas empresas formales beneficiadas o afectadas por los procesos de re-estructuración. Junto con la extensión de la precariedad dentro de la población asalariada hubo un proceso de profundización de la misma en determinados sectores productivos y los determinantes de la precariedad cambiaron o se extendieron, conformando un nuevo mapa en la estructura socio-productiva y en los requerimientos de los nuevos puestos de trabajo.

Los problemas ocupacionales inducidos por las transformaciones mencionadas incidieron en el agravamiento de la exclusión social y favorecieron, más que durante las décadas anteriores, el desarrollo del cooperativismo de trabajo, debido a la potencialidad de esta herramienta para operar estrategias adecuadas frente a situaciones de crisis y ofrecer perspectivas de empleo, en especial a los grupos de desocupados de larga duración, aunque sin embargo esta forma cooperativa fue visualizada en general como una solución temporal de emergencia.

Las cooperativas de trabajo

Las cooperativas de trabajo o cooperativas de producción existen en las economías occidentales desde los orígenes del sistema fabril. Varios economistas en el S. XIX hacían referencia a ellas para subrayar, en especial, el proyecto democrático involucrado en su funcionamiento⁶.

(6) En este plano, es interesante destacar la apreciación de Léon Walras respecto a las características del proyecto democrático que involucran las cooperativas al considerar que «... todos los miembros de una sociedad cooperativa, como los de una sociedad democrática, deben ser considerados como rigurosamente iguales en derecho en la sociedad, y cada uno de ellos, cualquiera sea la cifra de su cuota-parte en el fondo social, debe tener una voz, y sólo una en las asambleas generales». Así, mientras el artículo “cooperación” del Nuevo Diccionario de Economía Política solo concedía valor a ésta, en la medida que el individuo puede aplicar el principio de *self-help*, Walras esclarece la noción de cooperación a partir del motivo de la *self-administration*, al considerar que «la administración por Consejo renovable en asamblea general satisface este doble principio que desea que, en toda sociedad, los intereses estén dirigidos por los interesados y que esta dirección se opere por delegación. Este mecanismo, que se podría designar con el nombre de *self-administration*, es tan apropiado para las sociedades comerciales, industriales, o financieras en las que todos los miembros son asociados anónimos, como el mecanismo del *self-government* lo es para las sociedades políticas en las que todos los miembros son asociados ciudadanos libres e iguales» (Walras, 1865).

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

Desde una perspectiva organizacional, la doble relación de actividad y societaria considerada por Vienney induce a una perspectiva dualista en la que coexisten los órganos sociales que se constituyen y funcionan de acuerdo a las reglas de la democracia representativa (elección y ratificación de mandatos), con una organización de trabajo que somete la actividad a una misma autoridad que asegura en particular la regulación de sus relaciones externas con proveedores, clientes, bancos etc., e internas, con relación a la organización del trabajo en la cooperativa.

Ha sido destacado que al configurar un tipo de organización autogestionada, estas empresas pueden ofrecer a los trabajadores la posibilidad más directa de participación y que, entre las diferentes fórmulas de autogestión y cogestión, resultan el único modelo que combina las tres formas posibles de participación: en la propiedad, en la toma de decisiones (incluido el compromiso en la gestión) y en la distribución de excedentes (Defourny, 1994). Por lo general se constituyen durante las recesiones económicas como recompra de empresas capitalistas en declive, o como nuevas empresas establecidas por iniciativa de trabajadores desempleados. Su origen se explica debido a una mayor capacidad que la de una empresa capitalista para inducir a los socios a realizar las concesiones necesarias y/o ser más productivos, ya que una cooperativa poco exitosa será liquidada cuando sus miembros la abandonen a favor de un empleo que les reporte mayores ganancias (Ben-Ner, 1984).

Las cooperativas de trabajo son empresas autónomas en las cuales el poder de decisión corresponde a todos sus asociados; cuentan con un capital social y un número de miembros variable y la condición de asociado se alcanza en la medida que el miembro se desempeña como trabajador.

El asociado controla directa o indirectamente con igualdad de derechos la organización y la gestión de la empresa, y la asignación de los excedentes

netos de la cooperativa a los asociados se produce en razón del trabajo prestado por los mismos. Si existe un interés al capital, éste es limitado y en ellas se crea un patrimonio común irrepartible.

Los socios-trabajadores eligen a los dirigentes que integran el Consejo de Administración que gobierna, representa y gestiona la cooperativa y evalúa los resultados de la gestión; también pueden revocarlos en su mandato. Por otra parte, el asociado utiliza el servicio social (ocupación) que brinda el ente societario y éste le adelanta, como contraprestación del trabajo cumplido, un precio provisorio, el “precio de mercado”, adoptando generalmente el criterio de la remuneración vigente para los trabajadores de la misma actividad, establecida en los respectivos convenios colectivos de trabajo. Cerrado el ejercicio financiero de la cooperativa, se fija el “precio definitivo” del trabajo prestado y es en la oportunidad del cierre y aprobación del balance que se procede a “retomar” a los asociados lo que la cooperativa pagó de menos en forma provisorio durante el año (Cracogna, 1996).

Según la ley de cooperativas vigente, de los excedentes repartibles se debe destinar:

- El 5% a reserva legal; el 5% al fondo de acción asistencial y laboral o para estímulo del personal; el 5% al fondo de educación y capacitación cooperativas;
- Una suma indeterminada para pagar un interés a las cuotas sociales, si lo autoriza el estatuto, el cual no puede exceder en más de un punto al que cobra el Banco de la Nación Argentina en sus operaciones de descuento;
- El resto para su distribución entre los asociados en concepto de retorno en proporción al trabajo efectivamente prestado por cada uno;

En esta forma societaria la actividad cooperativizada es el trabajo y en ella los socios combinan en común los diferentes medios de producción con su propia fuerza de trabajo en la unidad de producción que organizan a tal efecto. Como trabajadores que forman parte de esta combinación productiva acceden al triple poder del empresario y por ello, las categorías de salario y beneficio, que en la empresa están perfectamente delimitadas y representadas en diferentes agentes sociales, desaparecen para ser sustituidas por el excedente, que es atribuido íntegramente al trabajo. El proceso decisional está dirigido por el factor trabajo: el beneficio desaparece como categoría autónoma y la obtención del excedente se internaliza en el propio proceso productivo y es atribuida al trabajo. Los asociados, en su condición de trabajadores utilizan el factor capital a fin de garantizarse a sí mismos

un beneficio como trabajadores y toda decisión de capitalizar excedentes se puede extender en la medida que asegure el mantenimiento de la actividad productiva y con ella los puestos de trabajo.

La razón de ser de la cooperativa de trabajo no consiste entonces en obtener una tasa máxima de beneficios, sino en proveer un trabajo remunerado, el cual constituye la principal fuente de renta para el asociado⁷.

Si bien la calidad de toda empresa depende en primer lugar de las personas que la componen y la conducen, las reglas y modos de funcionamiento que estructuran y organizan a la cooperativa de trabajo no son neutras. Por ello resulta importante subrayar que desde un punto de vista organizacional la opción por esta forma supone la elección de una vía original, debido a que el valor de la empresa depende de su capacidad para asociar al conjunto de miembros a la realización de un proyecto colectivo compartido, al tiempo que su desempeño económico se inscribe en la realización de un objeto social que le da sentido.

Como consecuencia, la adecuación entre los medios y las finalidades de la empresa, así como el respeto preciso de las condiciones de participación activa y responsable de los miembros a este proyecto se presentan como una exigencia básica. En este caso es importante tener presente que, al igual que en las cooperativas de otro tipo, las metas sociales se alcanzan por medio de actividades económicas y la membresía resulta el lugar de encuentro de las funciones sociales y las económicas (Fairbairn, 2003).

Al valorizar el papel del trabajo como espacio de inserción y reconocimiento social y considerar el lugar central que ocupa en la existencia de las personas y la estructuración de la vida social, este tipo de iniciativas surge frente a la necesidad, por parte de sus miembros, de asegurarse un empleo que reúna entre otros atributos la estabilidad, cierto grado de seguridad y la posibilidad de alcanzar un ingreso. Desde esa óptica, resulta importante la

(7) El elemento que permite diferenciar el funcionamiento de la cooperativa de trabajo de una empresa capitalista es que en esta última la tasa de inversión depende de la distribución de la renta de los factores, que es externa a la empresa, mientras que en la cooperativa de trabajo la tasa de inversión está decidida por el conjunto de trabajadores, ya que al tener estos la doble condición de consumidores y empresarios deben decidir la parte de excedente que se destina a consumo y la que se destina a inversión. El reparto de excedente entre consumo e inversión queda de este modo internalizado en el seno de la cooperativa de trabajo ya que son los propios trabajadores y no el mercado quienes deciden (Monzón, 1989).

supervivencia de la organización que se crea, así como el logro de una rentabilidad económica como garantía necesaria para la continuidad del empleo.

El cooperativismo de trabajo durante la década de 1990

Hasta mediados de la década de 1980 las cooperativas de trabajo tuvieron una lenta evolución con respecto a otras ramas del cooperativismo, aunque su desarrollo posterior fue rápido e irregular. Así, entre 1984-1994 pasaron a representar del 9,9% al 35% del total de las cooperativas matriculadas.

En el censo económico de 1994, excluyendo las cooperativas de enseñanza⁸ y las de salud, fueron relevados 409 locales de cooperativas de trabajo cuyo valor de producción fue de 208 millones de pesos y el valor agregado de 107 millones (Cuadro 1). Estas cooperativas nucleaban 12.062 trabajadores asociados y en esa fecha, los bancos cooperativos y las cooperativas agropecuarias, de servicios públicos y de seguros representaban el 85% del valor agregado del sector cooperativo mientras que las de menor productividad eran las cooperativas de trabajo, junto con las de enseñanza y salud.

Cuadro 1. Cooperativas por sector: cantidad de locales y valor agregado

Tipo	Locales	Valor Agregado (Millones de \$)
Bancos	39	689
Agropecuarias	809	565
Servicios Públicos	868	439
Seguros	39	211
Trabajo	409	107
Consumo y Provisión	500	71
Farmacia	59	58
Otros Servicios	496	70
Enseñanza	89	19
Salud	47	10
Sin datos (1)	0	9
Total	3.354	2.248

Fuente:
Basañes 2004

(8) Aunque no en todos los casos la forma jurídica es la cooperativa de trabajo, el registro censal corresponde a 89 cooperativas de enseñanza en las que se desempeñan 3563 empleados.

Esa diferencia de productividad se explica debido a que en general prevalecen en el sector actividades de bajos salarios, así como una menor dotación de bienes de capital y probablemente una baja ocupación real de muchos de los socios respecto a los empleados del resto de las cooperativas (Basañes 2003).

La mayor productividad media corresponde a las cooperativas de fabricación de tejidos textiles, distribución de diarios y revistas, elaboración y conservación de pescado, vidrio e imprentas y desde el punto de vista de la generación de empleo las más importantes son las cooperativas de trabajo de servicios empresariales (seguridad, limpieza, servicios profesionales, etc.) distribución de diarios y revistas, textiles, elaboración y conservación de pescado, vidrio, e imprentas.

Cuadro 2. Cooperativas de trabajo según actividad y personal ocupado

Actividad	Cooperativas	Personal Ocupado
Serv. Empresariales	111	6.761
Diarios y Revistas	26	940
Textil	26	544
Elab. y Cons. Pescado	14	367
Vidrio y Otros	24	548
Editorial e imprentas	12	400
Otras industrias	37	941
Otros Servicios	159	1.561
Total	409	12.062

*Fuente:
Basañes 2004*

La información posterior al año censal proviene del Padrón Nacional de Cooperativas del INAES que registra las entidades matriculadas según razón social, actividad y localización. Desde el año 1994, según esos datos la matriculación en las distintas regiones muestra una tendencia de crecimiento significativa en especial en los dos últimos años (Cuadro 3). Hacia fines de 2004 el padrón registraba un total de 8.644 cooperativas de trabajo matriculadas, las que representan el 47,3% del total de cooperativas existentes en esa fecha.

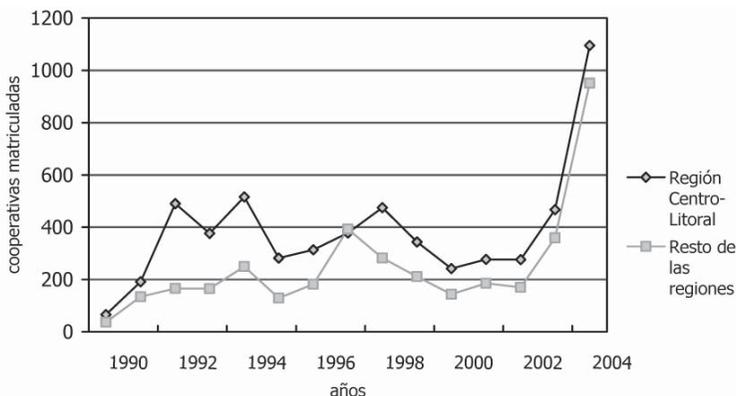
Cuadro 3. Cooperativas de trabajo matriculadas según regiones: 1994-2004

Años	Regiones					Total
	Centro Litoral	Nordeste	Noroeste	Cuyo	Patagonia	
1994	516	36	102	33	79	766
1995	282	25	60	9	35	411
1996	314	33	79	37	33	496
1997	378	19	99	220	55	771
1998	475	18	125	96	43	757
1999	344	18	86	47	60	555
2000	242	12	62	15	55	386
2001	277	16	78	23	69	463
2002	276	14	49	9	98	446
2003	467	40	172	16	131	826
2004	1095	194	438	199	120	2046

Fuente: elaborado en base al Listado de Entidades por provincia, INAES, 2004

En cuanto a la distribución regional, la mayor concentración se presenta en la región Centro-Litoral a la que pertenece el 53,5% de las entidades, mientras que el resto se localiza por orden de importancia en las regiones Noroeste (21,4%), Cuyo (9,7%) Nordeste (9,5%) y Patagonia (5,9%). En el gráfico 1 se compara la evolución del número de cooperativas matriculadas en la región Centro-Litoral⁹ entre 1990 y 2004 con la del resto de las regiones para indicar la tendencia creciente en ambas, en particular entre 1994 y 1997, y el fuerte incremento que se registra luego, en especial a partir del año 2002.

Gráfico 1. Evolución de las cooperativas de trabajo matriculadas según regiones: 1994-2004



Las variaciones que se observan durante los años 1991, 1993 y 1997 probablemente reflejan la errática trayectoria de las políticas inherentes a la promoción hacia el cooperativismo de trabajo impulsadas por el INAES. En este sentido, el número de cooperativas matriculadas no necesariamente refleja el dinamismo del sector durante los años considerados. Este podría ser apreciado en caso de contarse con registros relativos al número de cooperativas activas¹⁰.

No obstante la ausencia de indicadores precisos puede suponerse que, al igual que en el sector industrial, al menos una parte de las cooperativas de trabajo creadas parece haber sido el resultado del reciclamiento de recursos liberados a partir del proceso de reestructuración de la economía y que en general se trató de microempresas cooperativas en segmentos vegetativos que no llegaron a tener un impacto macroeconómico apreciable.

Se ha señalado (Vuotto 2000) que las limitaciones propias de estas organizaciones y los contrastes y contradicciones que en las décadas recientes se han manifestado en su desarrollo, son ilustrativos de los desafíos relativos a la supervivencia del sector, es decir el desempeño económico y su funcionamiento democrático.

De forma paralela a los cambios en el contexto económico, que desde comienzos de la década de 1990 afectaron el desempeño de estas organizaciones, se revelaron las limitaciones propias del conjunto de instituciones especializadas que durante esos años fueron responsables de su apoyo y promoción, en especial del organismo oficial que impulsó una matriculación de entidades cuya viabilidad y sustentabilidad fue escasa¹¹, la debilidad y falta de especialización de las organizaciones de segundo grado que las representaron, la escasez de recursos para atender los requerimientos del sector por parte de las instituciones crediticias y distintas gideces en cuanto al marco legal.

(9) En el año 2001 la región concentraba el 67% de la PEA total (INDEC, 2004).

(10) Según los datos de un estudio realizado en el año 2000 para identificar la actividad principal de las cooperativas de trabajo de la Ciudad de Buenos Aires, sobre un total de 230 entidades matriculadas sólo 80 eran cooperativas activas y la localización correspondía al domicilio declarado por la entidad, mientras que 8 de las entidades eran sede de estudios responsables de la gestión contable de cooperativas del interior del país. El resto estaba constituido por domicilios particulares cuyos propietarios o vecinos desconocían la existencia de una cooperativa de trabajo (Acosta, 2000).

(11) Se ha señalado que desde 1984 el promedio de subsistencia de las cooperativas canceladas se redujo de manera significativa y contrasta con el promedio de 15 años que caracterizó al período 1983-1989 (Levin, Verbeke, 1997).

Una tipología organizacional

Para apreciar las modalidades prevalecientes en la evolución del cooperativismo de trabajo durante la década de 1990 diferenciaremos el papel de los miembros de la empresa cooperativa tomando en cuenta su condición de propietarios y trabajadores, de modo de asignar un peso diferencial a estos dos papeles en función de los derechos que involucran¹². Esta referencia permitirá caracterizar cuatro tipos de organizaciones diferenciadas (Fig. 1) e indicar las tendencias relativas a la creación de nuevas entidades y al desempeño de las existentes.

El tipo I puede definirse como una modalidad organizacional netamente empresarial, en la cual prevalece el derecho de propiedad por sobre los derechos de los socios trabajadores. Este tipo corresponde a las cooperativas en cuyo desarrollo se ha privilegiado el desempeño económico, se presta especial atención a las necesidades de capitalización de la empresa y se prioriza la rentabilidad económico-financiera en detrimento de variables socio-organizacionales. En este caso la aceptación de los principios cooperativos y el respeto de los estatutos de las cooperativas, resulta una mera formalidad.

En este tipo se encontrarían presentes algunos de los rasgos propios de los emprendimientos dinámicos, en especial debido a la experiencia laboral de los trabajadores concernidos, las redes de contactos más delimitados al mundo empresarial y el desarrollo de negocios basados en la diferenciación de productos/servicios.

En el tipo II, más próximo a una situación de equilibrio entre los derechos de propiedad y los derechos de los trabajadores, se pueden situar las cooperativas con un grado de consolidación importante y en especial con adecuadas condiciones de capitalización. Se trata de trayectorias autorreforzantes en las que se afirman los rasgos de identidad con la economía social y en cuyo desempeño se alcanza el equilibrio cooperativo. Estas organizaciones, al ser

(12) El derecho al trabajo posee raigambre constitucional (art. 14 de la Constitución Nacional) y encuentra fundamento en la premisa de que todas las personas tienen derecho a una oportunidad de ganarse el sustento mediante el empleo que ellos mismos elijan o acepten. Así, el trabajo cumple una función social y el derecho al empleo constituye un derecho esencial en el que se encuentra involucrada la dignidad de las personas. Por su parte, la propiedad es uno de los bienes jurídicos a los que la Constitución nacional también da cabida. Está consagrado en dos artículos, uno de los cuales prescribe entre otras situaciones la existencia de un derecho genérico de propiedad que es inviolable.

innovadoras en la gestión de la producción, también pueden brindar respuestas apropiadas a la evolución de sus realidades internas y a las exigencias de un mercado cada vez más competitivo.

El tipo III corresponde a las organizaciones creadas por terceros para precarizar el trabajo, evadir costos sociales e impuestos y utilizar el esfuerzo del trabajador como variable de ajuste económico. Este tipo de cooperativas da lugar frecuentemente a actos y negocios simulados o a conductas fraudulentas¹³ y ha tenido trascendencia a partir de varios casos en que la jurisprudencia se expidió priorizando la relación asociativa entre los socios de una cooperativa¹⁴.

Figura 1. Tipos de cooperativas de trabajo

	+	-
-	I	II
+	III	IV
	Derechos del socio/trabajador	

Aunque la figura de la cooperativa de trabajo se presenta como una forma jurídica legítima, obtiene un fraude a las normas de la Ley de Contrato de

(13) El fraude a la ley implica una infracción encubierta de la misma, realizada bajo apariencia de licitud. En el Derecho Civil se consideran actos en fraude a la ley a los negocios jurídicos aparentemente lícitos por realizarse al amparo de una determinada ley vigente (ley de cobertura), pero que persiguen la obtención de un resultado análogo o equivalente al prohibido por otra norma imperativa (ley defraudada) (Rivera, 1998).

(14) Durante la década de 1990, se ha recurrido a la forma asociativa de la cooperativa de trabajo, producción y servicios para la realización, entre otras, de actividades de la pesca costera. En el sector armador de lanchas y buques con tripulación compuesta por trabajadores con remuneración “a la parte”, (luego del dictado del decreto 701/97 del Poder Ejecutivo Nacional que dispuso que dichos trabajadores debían considerarse como personal en relación de dependencia laboral), los empleadores, para evadir el pago de las contribuciones patronales al sistema de seguridad social, exigieron a los tripulantes que constituyesen o se incorporasen a cooperativas de trabajo. Para lograrlo utilizaron modos coercitivos como la paralización de la flota y el despido a quienes se negaban a participar, no obstante los reiterados reclamos sindicales y denuncias formales ante las autoridades (Marcos y Casas, 2002).

Trabajo, de orden público (ley defraudada)¹⁵ y ya sea en el caso de las nuevas entidades, como en el de las existentes, el peso relativo de las cooperativas de este tipo indicaría una deficiente respuesta en materia de fiscalización por parte de los entes públicos que regulan el sector.

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

En conjunto, independientemente del tipo al que pertenezcan estas organizaciones, se debe señalar que su incidencia, fue relativamente poco importante en relación con las formas organizativas convencionales y que si bien contribuyeron a la creación de empleos, los mismos sólo representan un porcentaje mínimo de las pérdidas de trabajo por despido. Sin embargo, estas cooperativas se ubicaron frecuentemente en sectores de actividad que potencialmente incorporan una tasa relativamente importante de mano de obra en el valor agregado producido.

Además, numerosas entidades han sido afectadas por los avances tecnológicos, que implicaron a la vez una rápida obsolescencia del equipamiento y una descalificación persistente del empleo, que condujo incluso a su desaparición. Estas características indican que, no obstante el rápido crecimiento del sector cooperativo de trabajo, éste constituye un segmento marginal de la economía argentina que enfrenta al mismo tiempo severas limitaciones y

(15) Entre los numerosos casos de cooperativas que constituyen un fraude laboral pueden mencionarse las cooperativas de estibaje en el puerto de Mar del Plata en las cuales el fraude se verifica con respecto a los tripulantes. Estas cooperativas, promovidas por los armadores con el fin de evadir el pago de las contribuciones patronales de jubilación y obra social, al no retener los aportes obreros que pueden ingresar a la seguridad social, violan la obligación de actuar como agente de retención, dispersan la base de sujetos que tributan, que pasa de unos pocos empresarios, con bienes para responder, a miles de contribuyentes, que son simplemente trabajadores sin bienes, y facilita la evasión de impuestos provinciales y nacionales. Se trata entonces de cooperativas en las cuales los asociados no ejercen el libre ejercicio de la dirección debido a que de hecho son manejadas por empresarios que proveen la materia prima en condiciones habitualmente inequitativas y cuya documentación contable es llevada por los contadores de los armadores (Passadore y Temis, 2001).

obstáculos y en conjunto sólo puede representar un pequeño porcentaje de la producción, ventas y exportaciones del país, lo que hace patente la brecha de productividad que lo separa de otras empresas de mayor tamaño.

Al mismo tiempo se debe destacar en cuanto a su funcionamiento la escasa división del trabajo que prevalece en numerosas organizaciones recientemente creadas; el predominio de tecnologías atrasadas o rudimentarias, aunque con una utilización intensiva de mano de obra; la baja calificación de sus trabajadores; la baja productividad y el incumplimiento de las obligaciones, en muchos casos en materia laboral, fiscal, comercial y operativa.

Algunos estudios han mostrado la insuficiente formación de sus trabajadores y en algunos casos las precarias condiciones de trabajo y los bajos retornos para sus asociados. La baja calidad de los empleos se manifiesta además en otras características y condiciones como los horarios de trabajo y el acceso a los beneficios de la seguridad social.

Finalmente se debe subrayar el limitado acceso a las posibilidades de financiamiento, capacitación y mejora tecnológica de sus empresas y el hecho de que sólo un pequeño número esté asociado a entidades de segundo grado, que generalmente son muy débiles en cuanto a la calidad de los servicios que pueden brindar.

Los aspectos que mencionamos ponen en evidencia las distintas restricciones que afectan el desarrollo del cooperativismo de trabajo así como los desequilibrios que impiden frecuentemente la consolidación de proyectos colectivos autónomos. Desde esta perspectiva podemos señalar que la política orientada al sector ha ocupado un lugar muy poco importante en la definición de la agenda pública y que, por otra parte, estuvo permanentemente sometida a los vaivenes de la coyuntura política, los cambios de estrategia económica y los conflictos entre distintos grupos de interés, traduciéndose en una gama de acciones de alcance limitado.

De las mismas se desprende que el cooperativismo de trabajo fue concebido, en general, como una solución meramente coyuntural al problema del desempleo ya que en general las acciones orientadas al sector privilegiaron la matriculación de cooperativas, relegando el rol de la fiscalización preventiva y sin tener en cuenta las exigencias de las cooperativas de trabajo para afrontar exitosamente los principales desafíos y lograr su desarrollo y

consolidación¹⁶. Cabe destacar que específicamente, a partir del año 2002, el impulso a la creación de cooperativas de trabajo proviene de la puesta en marcha de distinto tipo de programas estatales impulsados por el gobierno nacional, y en algunos casos por gobiernos provinciales.

Conclusión

La caracterización del sector realizada permite identificar los numerosos y complejos desafíos que deben enfrentar las empresas cooperativas de trabajo: capitalización, diversificación, competitividad, formación de los miembros y participación en la toma de decisiones de sus propias empresas, entre otros. Poder adoptar estrategias innovadoras y contar con recursos para enfrentar dichos desafíos les permite salir del aislamiento y hacer que las empresas sean menos vulnerables a las incertidumbres propias del mercado y a las propias del medio económico-social.

Dado que sería desafortunado sostener que las cooperativas de trabajo pueden desarrollarse a partir de políticas públicas que tiendan a encubrir ineficiencias o a crear mercados privilegiados, se trata de reconocer el desafío que su consolidación plantea a diversos actores:

- Los propios trabajadores involucrados en estas experiencias, a quienes corresponde preservar el trabajo como un derecho y un deber social que exige respeto a las libertades y dignidad de quien lo presta efectuándose en condiciones que aseguren la vida, la salud y un nivel de bienestar para el trabajador y su familia.
- Las instituciones especializadas que tienen como responsabilidad apoyar y promover estas iniciativas. Se espera de ellas que además de dar respuesta a reclamos aún pendientes en el cooperativismo de trabajo, posean capacidad operativa para implementar las políticas necesarias para la promoción del sector concibiendo a las cooperativas de trabajo

(16) Al respecto es importante destacar la falta de continuidad en la gestión del organismo oficial ya que entre los meses de mayo de 1996 y julio de 2004 contó con seis presidentes. En cuanto a sus denominaciones, fue creado en 1996 (Decreto N° 420) como Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutua (INACyM) como resultado de una fusión de los anteriores Instituto Nacional de Acción Mutua (INAM) e Instituto Nacional de Acción Cooperativa (INAC), y posteriormente, en septiembre de 2000 cambió su denominación por la de Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES).

como organizaciones que tienen como objeto la maximización del bienestar para sus trabajadores.

- Los académicos cuya responsabilidad va más allá de ofrecer interpretaciones sobre los hechos para poder explicarlos mejor. De ellos se espera que puedan ser transmisores de información y que acompañen estas experiencias reconociendo la especificidad propia de una organización cuyas lógicas de funcionamiento deben articular virtuosamente la membresía de una asociación democrática y la gestión de una empresa que opera en el mercado y como tal debe ser eficaz.

Reconocer estos desafíos constituye entonces un punto de partida adecuado para construir mecanismos que potencien las capacidades de innovación en el sentido más amplio. De este modo, la contribución al desarrollo de estas organizaciones se podrá expresar en el aporte de personas y estructuras que acompañen sus propósitos y las vinculaciones que se establezcan entre esas partes dejarán de ser imprevistas y casuales.

Bibliografía

- ACOSTA, M. C., (2000) "Identificación de cooperativas activas de la Ciudad de Buenos Aires", Buenos Aires, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- ALTIMIR, O. Y BECCARIA, L. (1999): "El Mercado de Trabajo bajo el Nuevo Régimen Económico en Argentina", en Serie *Reformas Económicas* N° 28, Naciones Unidas/CEALS, Santiago de Chile.
- ALTIMIR, O., BECCARIA, L. (1999) "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina". Serie *Reformas Económicas* 28. Chile, CEPAL.
- BASAÑES C. C., (2003) "Las Cooperativas en el Censo Nacional Económico 1994". Buenos Aires, Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, Secretaría de Desarrollo y Promoción.
- BECCARIA, L., GALIN, P. (2002) *Regulaciones Laborales en Argentina. Evaluación y Propuestas*. Buenos Aires, Fundación OSDE/CIEP.
- BENNER, A., (1984) "On the Stability of the Cooperative Type of Organization", *Journal of Comparative Economics*, vol. 8, September.
- BONFIGLIO N. (2003) "A pesar de todo. La caída de los salarios industriales durante los años 1995-2001 en Argentina". Trabajo presentado al IV Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, La Habana, Cuba, 9 al 13 de septiembre de 2003.
- CASTILLO V., CESA V., FILIPPO A., ROJO BRIZUELA S., SCHLESER D., YOGUEL G., (2002) "Dinámica del empleo y rotación de empresas: la experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los años noventa". Buenos Aires, Serie *estudios y perspectivas* N°09, julio.
- CRACOGNA, D. O., (2002) "Crisis empresarias y cooperativas de trabajo", Buenos Aires, ed. Errepar, T. XIV, setiembre.

-
- DEFOURNY, J., (1990) *Démocratie coopérative et efficacité économique. La performance comparée des SCOP françaises*, Belgique, Ed. De Boeck Université.
- FAIRBAIRN, B. (2003) "Three Strategic Concepts for the Guidance of Co-operatives. Linkage, Transparency, and Cognition" Centre for the Study of Co-operatives, University of Saskatchewan.
- INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOCIAL, (2004) Estadística, Cuadros dinámicos e indicadores.
- LEVIN A., VERBEKE G., (1997) "El cooperativismo argentino en cifras, tendencias en su evolución: 1927-1997". Buenos Aires, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Documentos N° 6.
- LINDENBOIM J. (compilador) (2000) "Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo. Parte 1: Reflexiones y diagnóstico". Cuaderno del Ceped N° 4, Buenos Aires FCE-UBA.
- LLACH, J. Y KRITZ, E. (1997): *Un Trabajo para Todos. Empleo y Desempleo en la Argentina*, Consejo Empresario Argentino.
- MARCOS, M.C y CASAS, J.M (2002) "Las cooperativas de trabajo como fraude al contrato de ajuste. Personal embarcado a bordo de buques de pesca con retribución a la parte. XXVas. Jornadas de Derecho Laboral. Buenos Aires.
- MONZA, A (1995): *Situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en la Argentina*, en "Libro blanco sobre el empleo en la Argentina", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- MONZA, A. (2002) "Los dilemas de las políticas de empleo en la coyuntura argentina actual". Buenos Aires, Fundación OSDE/CIEP.
- MONZON, J.L., (1989) *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Tesis Doctorales.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1991) "Promoción de cooperativas y pequeñas unidades productivas dentro del sector de la economía social", Ginebra, Ediciones ALCECOOP, Proyecto RLA/88/M04/SPA.
- PANAIA M. (comp.) (1996) *Trabajo y empleo*, Buenos Aires, Ed. Eudeba-Paite.
- PANAIA M. (comp.) (2002) *Competitividad y Salud ocupacional*. Buenos Aires, Ed. La Colmena.
- PASSADORE R.; TEMIS D. (2001) "Las cooperativas de trabajo y el fraude laboral. Legitimidad de su existencia" En *Revista doctrina laboral de Errepar*, Tomo XIV, Buenos Aires, febrero.
- RIVERA, J.C., (1998) *Instituciones de derecho civil*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot.
- SAGÜÉS, N. (1993) *Elementos de Derecho Constitucional*, T. I, Buenos Aires, Astrea.
- SALVIA, A. (2002), "La estructura social del trabajo en Argentina: desempleo, subempleo y precariedad laboral". Documento de Investigación AE/Notas/SL01, Área Económica, Departamento de Investigación Institucional, Universidad Católica Argentina, mayo.
- TRIPPIER P. (1994) « La sociologie du travail à travers ses paradigmes » en De Coster M; Pichault F. *Traité de Sociologie du Travail*, Bruxelles, De Boeck Université
- VIENNEY, C., (1980) *Socioéconomie des organisations coopératives*, París, Ciem.
- VUOTTO M. (2000) "El Desempeño Organizacional del Cooperativismo de Trabajo", En *Estudios sobre el sector sin fines de lucro en Argentina*. Centro de Estudios de Estado y Sociedad, The Johns Hopkins University. Buenos Aires.
- WALRAS, L., (1990) *Les associations populaires coopératives*, OEC vol. VI, Paris, Económica.