

Trabajo autogenerado y autogestionado colectivamente

Resultado de investigación finalizada

Grupo de Trabajo 18 - Reestructuración productiva, trabajo y dominación social

Mag. Clara Betty Weisz

Resumen

La polarización social y la dualización del mundo del trabajo, junto a las restricciones a la empleabilidad han producido que los trabajadores se enfrenten a la autogeneración del trabajo.

Las ocupaciones autogeneradas individualmente incrementan el aislamiento y la vulnerabilidad, mientras que quienes llevan adelante su inserción sociolaboral a través de la autogestión colectiva, incrementan las posibilidades de creación de sujetos colectivos.

Las políticas públicas y sociales implementadas para el combate al desempleo y la pobreza, enfatizan los aspectos económicos relegando la dimensión socio-histórica y psico-simbólica, que inciden sobre el riesgo de ruptura del emprendimiento asociativo y sobre el pasaje de la autogeneración de un puesto de trabajo a modo de necesidad a la autogestión colectiva como opción alternativa y contrahegemónica.

Palabras claves: trabajo - vulnerabilidad - autogestión

Introducción

La reestructuración productiva capitalista y las subsecuentes reformas neoliberales condujeron a la polarización social impactando fuertemente sobre el mundo del trabajo. En la actualidad el porcentaje de desempleo ha ido disminuyendo hasta llegar -en Uruguay y en la región- a cifras de un dígito, mientras perduran las desigualdades.

La polarización social junto a las restricciones a la empleabilidad que impone el mercado de trabajo, principalmente, en lo que concierne al género, a la etapa del ciclo vital/laboral y el nivel educativo, han producido la emergencia de ocupaciones autogeneradas, tanto individual como colectivamente, sobre todo, en la población que integra la denominada nueva pobreza. Esta situación complejiza la noción de clase trabajadora, que necesita ser ampliada e inclusiva, no sólo a los asalariados, aproximándonos así, al concepto de clase-que-vive-del-trabajo (Antunes, 1995).

Mientras que en las ocupaciones autogeneradas individualmente se incrementa el aislamiento y la vulnerabilidad, en las autogeneradas colectivamente el colectivo oficia de sostén a la vez, se vuelve sumamente compleja la administración conjunta de los recursos económicos, de la organización del trabajo, de los vínculos, la autogestión, los tiempos, las ansiedades, las expectativas y las relaciones con el entorno comunitario, con las organizaciones, sociales, las instituciones públicas y las agencias creadas a estos efectos, por lo cual han demostrado grandes dificultades para consolidarse y mantenerse. Si bien la viabilidad y sustentabilidad depende de la interacción de múltiples dimensiones, los aspectos socio-históricos y psico-simbólicos suelen quedar invisibilizados siendo que constituyen uno de los principales riesgos de ruptura de los procesos colectivos autogestionarios.

Éstos han demostrado ser una herramienta idónea para el combate al desempleo y la pobreza, operando como posibilitadores de inserción socio-laboral. Constituyen una opción potencialmente estratégica ya que permiten anticipar el riesgo de ruptura que implica el pasaje de la zona de vulnerabilidad al estado de exclusión (Castel, 2002); desafían el lugar y el legado socio-simbólico del

trabajo y luchan por instituirse en tanto espacios contrahegemónicos a la lógica individualista imperante, habilitando la emergencia de sujetos colectivos.

Polarización social y dualización del mundo del trabajo

La polarización social y del mundo del trabajo nos indican que “las sociedades de América Latina no están en camino de convertirse en ‘sociedades de clase media’, al menos en lo que se refiere al empleo y sus ingresos, (...) al contrario, todo indica que en la estructura ocupacional se han asentado las bases de una sólida y estable polarización del ingreso” (Comisión Económica para América Latina, 2000, p.68).

La mutación civilizatoria en la que estamos inmersos en este nuevo milenio conlleva profundas transformaciones en el mundo del trabajo. La dualización posiciona a algunos trabajadores en la zona (Castel, 2002) de integración o polo (de Gaulejac, 1998) managerial, a la vez que produce precariedad, exclusión y desempleo para otros, mientras la zona de vulnerabilidad, la flexibilidad y la incertidumbre atraviesan, de diverso modo, a todos y todas. Ante la pregunta ¿Qué significa ser un/a trabajador/a latinoamericano/a en tiempos de reestructuraciones productivas?, respondemos los significantes dependerán de la zona o polo en que se encuentre.

La zona de integración incluye a trabajadores calificados que se vuelven técnicos y pasan a ser trabajadores independientes y/o *managers* de las grandes empresas, quienes no participan en instancias colectivas —como sindicatos o partidos— y se restringen a llevar adelante su carrera profesional como medio de revalorización personal. En este sentido, el polo promocional con los valores manageriales de éxito, eficacia, calidad total, y ser performante en todos los aspectos de la vida, oficia como modelo bajo la prerrogativa de la lucha de lugares (de Gaulejac: 1998) para formar parte de los *winners*. Predomina la desterritorialización del lugar de trabajo, el estar conectados y disponibles todo el tiempo. Trayectorias cambiantes y fragmentadas vinculadas con el deseo; capacidad de adaptación y reflexividad para afrontar situaciones inéditas e imprevistas. El ascenso de la incertidumbre (Castel, 2010) “no comporta tragedia ni Apocalipsis” (Lipovetsky, 1994, p.32) sino que es, en muchos casos, celebrado. Estos sectores experimentan mayor stress y mayor competitividad sin embargo expresan estar conformes o, mejor dicho, adaptados a las circunstancias. “Somos parte de una cadena imparables donde nos sabemos dominados pero a la vez estamos acostumbrados y decidimos seguir el ritmo para no ser excluidos”. (hombre, 40 años). No se establecen vínculos profundos, el trabajo demanda muchas horas al día y los sujetos están abocados a ello, relegando otras áreas de la vida tanto como la salud física y psicológica.

En contraposición, los “perdedores”, el polo o zona de exclusión, reúne a aquellos trabajadores insertos laboralmente en ocupaciones de bajo prestigio e ingresos, cuyas condiciones de trabajo son precarias, zafrales, informales o formales con alta rotatividad; tienen limitado acceso a la seguridad social; las habilidades operativas y concretas que se les exige requieren de escasa capacitación. El bajo nivel educativo alcanzado incide directamente en el acceso y las condiciones del mismo. Las ocupaciones autogeneradas y autogestionadas, generalmente informales, el cuentapropismo y suele ser la alternativa de inserción laboral. Los bajos ingresos generan una preponderancia de las múltiples ocupaciones, más de un trabajo, entre las cuales se combinan horarios diurnos y nocturnos; empleo formal y otro informal; entre semana y fin de semana, produciendo una hiperpresencialidad del mundo del trabajo en la vida cotidiana. Sin embargo, frente al temor del no-trabajo y el “fantasma del desempleo” (mujer, 39 años) esta situación vital no es vivida con dramatismo, queja o insatisfacción. Manifiestan que, en función del nivel educativo alcanzado, esas son las condiciones laborales posibles de lograr. En el mismo sentido, opera la edad como restrictor de acceso al empleo formal, en los que se encuentran en la etapa alta del ciclo vital/laboral. “...dentro de lo que es mi situación, yo estoy bien, estoy a gusto con mi trabajo, acá es bastante tranquilo” (hombre, 55 años); aunque se trate de jornadas extensas, en malas condiciones laborales y con baja remuneración. En los más jóvenes, por otro lado,

predomina una alta frecuencia y naturalización de la rotación y sustitución de un lugar de trabajo por otro. “Yo ahora estoy en este trabajo, antes estuve en otros, y si no me gusta, o no da, me voy para otro” (hombre, 25 años). Se puede decir que en este polo o zona nos encontramos con la combinación de una mayor exposición al riesgo, a la vez que con una interiorización de mecanismos de adaptación junto a visiones básicamente conformistas.

¿Qué significados adquiere hoy la dominación social en el trabajo? Ya sea que se esté en una zona u en la otra, nos enfrentamos en la Hipermodernidad actual al exceso de trabajo, ya sea por hiperpresencialidad o por multiocupación, que responde, en muchos casos, a los bajos ingresos percibidos. Pero no son solamente las dificultades económicas y la era del consumo provocan la hiperactividad laboral sino que, también, se relaciona con las exigencias cada vez mayores del mundo laboral, el temor a la pérdida del trabajo y/o al hiperdisciplinamiento producto de la interiorización de la ideología “managerial”. La flexibilidad, la incertidumbre y la vulnerabilidad, entendida multidimensionalmente, atraviesa de diverso modo, a todos y todas. Este tercer espíritu del capitalismo, donde lo más importante es saber gestionar su propio yo, la tendencia es a la individualización. La individualización de la burguesía se traslada al trabajador. Esto ha permitido trasladar a los sujetos las incertidumbres del mercado. La empresa no sólo domina las actividades propiamente económicas sino que las no económicas se gestionan cada vez más como empresas: la vivienda, la familia, la vida cotidiana. La adaptación a la sociedad del riesgo (Beck, 2002) conlleva un repliegue hacia sí mismo, al propio desarrollo profesional, a la capacidad de anticipar los peligros, de soportarlos y de enfrentarlos biográficamente. El incremento de la zona de vulnerabilidad, el pasaje de la sociedad de clases a la sociedad del riesgo conlleva a que ya no sea la solidaridad de clase la clave para combatir la miseria y evitar el descenso social sino que “rescatarse” es la consigna y la tendencia es el abordaje individual.

Políticas públicas de trabajo y empleo

En el marco de esta herencia del capitalismo neoliberal real y simbólico, es que asumen en el Siglo XXI la responsabilidad del gobierno en América Latina, partidos de izquierda, progresistas o populares, entre otras denominaciones posibles. La preocupación por la desigualdad en las condiciones laborales es uno de los temas de la agenda social y política. A partir del primer quinquenio del presente milenio y con la llegada del Frente Amplio al gobierno, se implementan en Uruguay un conjunto de políticas públicas llevadas a cabo por diversos organismos nacionales.

La Matriz de Protección Social, elaborada por Observatorio Social y la Unidad de Repertorio de Políticas Sociales del Ministerio de Desarrollo Social (MIDES) en 2012 nos habla del alejamiento de la concepción neoliberal del rol del Estado. En dicha Matriz se distinguen las políticas públicas dirigidas a toda la población; de las que se direccionan hacia la población en situación de pobreza y vulnerabilidad; de las que se focalizan en la población en situación de indigencia. Deteniéndonos en las relativas a la categoría Trabajo y Empleo, se puede observar que en las políticas públicas destinadas a toda la población se prioriza la promoción del empleo, mientras que en las que se destinan a la población en situación de pobreza y vulnerabilidad se incrementa el objetivo de promoción a emprendimientos.

Entre las políticas destinadas a toda la población se destaca en primer lugar la preeminencia de acciones de orientación, capacitación e inserción laboral, priorizando de este modo, y haciéndose eco, en cierto modo, de las teorías del capital humano, que se sustentan sobre la base que con mayor capacitación y orientación es posible incrementar las condiciones y probabilidades de empleabilidad individuales. En segundo lugar, se visualiza la importancia que adquiere la formalización e inclusión en los sistemas de protección frente a las características que adquiere el mundo del trabajo hoy. Dicha formalización y protección refieren fundamentalmente a la promoción del trabajo asalariado. En tercer lugar, y claramente en minoría se posicionan los programas dirigidos a promover emprendimientos, ya sea a modo individual como grupal, colectivo, asociativo. Por lo tanto se puede concluir que las

políticas nacionales dirigidas a toda la población están centradas en la noción de trabajo entendido como empleo, concepción que fuere hegemónica en la mayor parte del siglo XX, al punto de generar confusión entre un término y el otro. Entrados en el nuevo milenio se continúa con dicho significativo, a la vez que adquiere ciertas particularidades, en función de estadio actual capitalismo, de las transformaciones culturales y del mundo del trabajo.

Si bien en el último período ha ido disminuyendo la tasa de desempleo hasta llegar a cifras históricamente bajas de un dígito, y, por lo tanto, se está ante una alta tasa de ocupación, las dificultades de empleabilidad, según demuestran diversas investigaciones y antecedentes empíricos, marcan una relación positiva entre el nivel educativo alcanzado y las posibilidades, no sólo de inserción laboral sino, también, de la calidad lograda, en el sentido de trabajo digno. Por su parte, la etapa del ciclo vital/laboral también condiciona las posibilidades de inserción, debido a las restricciones etareas existentes para ingresar o reingresar al mercado de trabajo en términos de trabajo decente (Organización Internacional del Trabajo, 2006)

Esto ha conducido a que, particularmente, la población que se encuentra dentro de la denominada nueva pobreza (Ziccardi, 2002), se vea ante la necesidad de autogenerarse y autogestionar su propia fuente de trabajo.

Trabajo no asalariado: ocupaciones autogeneradas individualmente

El trabajo asalariado, que fuera hegemónico en el capitalismo industrial junto al Estado desarrollista, así como su diversificación el capitalismo tardío, han sido el centro de atención de las investigaciones y debates en torno al mundo del trabajo, quedando relegadas las modalidades de inserción laboral no asalariadas. Las diversas, confusas y poco estrictas formas en que se denomina al trabajo no asalariado da cuenta de la escasa producción de conocimiento en torno al mismo. Se encuentra, frecuentemente en la literatura específica, denominado a través de nociones aproximativas, como: autoempleo, empleo atípico, trabajador por cuenta propia, independiente, autónomo, asociado, cooperativo, entre otros.

Aquellos trabajadores cuya inserción laboral se hace efectiva a través de esta modalidad suelen ver incrementada su vulnerabilidad debido al aislamiento, a la sobrecarga de tareas y de auto responsabilidades. “Predomina la flexibilidad, tanto en la remuneración como en las múltiples funciones, las competencias incluyen recursos intelectuales y actitudinales” (Supervielle y Quiñones, 2002, p.12). Esto incrementa la indefensión producto de la falta de medios para afrontar las situaciones en la medida que exige niveles de autonomía, de iniciativa, creatividad y autoresponsabilidad. Existen, por tanto, menores posibilidades de anticipar, resistir y dar respuesta a las contingencias y riesgos externos e internos. Las políticas públicas implementadas en tanto “promoción a emprendimientos” para la población que se encuentra en situación de pobreza y vulnerabilidad debiera considerar el perfil socio-económico y psico-simbólico de los destinatarios ya que incrementa la fragilización de los vínculos.

A su vez, genera efectos sobre los procesos identitarios, complejizando la posibilidad de emergencia de sujetos colectivos. Se incrementa la vulnerabilidad y disminuye la capacidad crítica, produciendo sujetos sujetados a la inmediatez; favoreciendo el predominio del conformismo y adaptación pragmática a las condiciones y las reglas de juego que imponen el sistema. Conduce al hombre unidimensional (Marcuse, 1993) cuya subjetividad lo lleva a dejar de ser sujeto de su propia historicidad para ser objeto de la historia de un sistema envolvente.

Trabajo no asalariado: ocupaciones autogeneradas colectivamente

Las ocupaciones autogeneradas colectivamente, por otro lado, aparecen como una alternativa frente al aislamiento y la vulnerabilidad. Conforman para algunos trabajadores una opción buscada y

deseada que permitiría “realizar con autonomía de gestión la búsqueda de la subsistencia y el mejoramiento de la propia economía familiar, y en términos generales el de deseo de ampliar el control de las propias condiciones de vida” (Razeto, 1990, p.75). Mientras que, para otros, constituyen una necesidad frente a las dificultades de empleabilidad.

A nivel internacional, en la Recomendación 193 (OIT, 2003) surgen propuestas de promoción de las cooperativas, en el entendido que desempeñan un papel importante en la lucha contra la pobreza, en la generación de puestos de trabajo, facilitan el acceso a servicios sociales y comunitarios, fomentan la ayuda mutua y pueden servir de puente para lograr la inclusión de personas que trabajan en el sector informal a la economía. Las recomendaciones refieren a la promoción del cooperativismo por parte de los Estados a través del lineamiento de un marco jurídico y políticas fiscales específicas apropiadas, así como la prioridad en las compras públicas.

En Uruguay el Movimiento Cooperativo reconoce en sus orígenes, evolución y desarrollo, una fuerte carga ideológica en estrecha vinculación con los movimientos sociales. La historia se remonta a finales del siglo XIX, y sus vicisitudes han estado ligadas a la acción del Estado, que, por medio de leyes, normas, o diversas disposiciones, ha manifestado su apoyo o ha relegado el desarrollo del sector.

Recientemente, se creó y reglamentó el Instituto Nacional del Cooperativismo quien pasa a ser, por tanto, el órgano rector de las políticas públicas orientadas al sector cooperativo. En 2011, se crea el Fondo para el Desarrollo (FONDES), la ley 18.716 indica que fue creado “para apoyar el financiamiento de proyectos productivos viables y sustentables que resulten de interés para el Poder Ejecutivo, en particular aquellos vinculados a sectores estratégicos y a modelos de autogestión”. Los sub-fondos o fideicomisos pueden ser de asistencia técnica no reembolsable; de garantía de crédito; de financiamiento; de capital semilla; y de capital de riesgo.

Los principales motivos por los cuales han surgido los emprendimientos colectivos en torno al trabajo devienen de: a) el cierre de empresas donde los trabajadores procuran mantener la fuente de trabajo, fábricas recuperadas; b) colectivos de trabajadores desocupados o precarios que se nuclean con apoyo de organizaciones sociales para conformar una alternativa de inserción laboral; c) creadas a impulso del nuevo marco de relaciones laborales y reestructuración productiva; d) emprendimientos productivos que brindan servicios surgidos a partir de la implementación y el apoyo de políticas sociales que así lo estipulan; e) impulso autónomo con apoyos de organizaciones motivadas en busca de superar los modelos de producción capitalista teniendo como meta la transformación social.

a) fábricas recuperadas: El censo 2009 de la Unidad de Empresas Recuperadas del Ministerio de Trabajo indica que el 85% de las mismas adoptó la forma jurídica de cooperativa. Según declaraciones recogidas, los argumentos parecen ser más de índole legal —estar amparadas por la legislación y reglamentación existente— y económicos —exoneración de tributos—, que una fundamentación ideológica-política en base a la historia, las metas y los fines del cooperativismo. “Las empresas recuperadas que devienen cooperativa no son en principio producto de un acto volitivo y opcional por parte de los trabajadores. Los trabajadores vienen de una cultura organizacional donde la organización productiva es asunto de patrones” (Mendy, 2010, p.44), por lo cual, esto lleva a una tendencia generalizada a repetir la lógica conocida que se llevaba adelante en la unidad productiva preexistente. Las relaciones de poder opresor/oprimido tienden a reproducirse (Riero, 2010). Diversos estudios e investigaciones-acción llevadas a cabo, fundamentalmente, en Uruguay y Argentina han demostrado las dificultades del colectivo de asumir el nuevo rol.

Se generan nuevas tensiones entre los sindicatos y el sistema cooperativo. En algunos casos, el sindicato juega un papel fundamental como nucleador e integrador del colectivo, oficia de referencia identitaria, contribuyendo a la formación de redes y a llevar adelante la gestión interinstitucional. En otros, se reproduce la histórica discusión entre sindicalismo y cooperativismo, donde éstos son acusados de abandonar la lucha de clases para pasar a conformarse como empresarios. En la mayoría de los casos en que existe un vínculo fuerte con la organización sindical, se ha demostrado que la

experiencia acumulada facilita la visualización, en tanto colectivo, los procesos de participación y la resolución conjunta de los problemas. .

En las fábricas recuperadas entran en juego componentes netamente económicos, así como, también, socio-históricos y simbólicos. Peixoto (2004) nos dice: “La autogestión adquiere una connotación fuertemente económica, asociada a una ‘necesidad gerencial capaz de salvar empresas de la quiebra y evitar el desempleo en masa’ (Pires, 1999), y, por otro, resurge retomando las luchas políticas e ideológicas que dieron origen al concepto, es decir, asociada a un ideal utópico, de transformación y de cambio social...” (p.63). Sin embargo, ambos componentes, el económico y el ideológico, no aparecen en igual medida en las diferentes etapas de cada emprendimiento ni en la misma intensidad en todos sus integrantes, constituyendo otro de los nudos y fuente de tensión en este tipo de inserción dentro del mundo del trabajo.

b) colectivos de trabajadores desocupados o precarios que se nuclean, en general, con apoyo de organizaciones sociales o no gubernamentales para conformar una alternativa de inserción laboral: Si bien este tipo de emprendimientos asociativos se originan desde abajo (Neffa, 2008) y, por tanto, gozan de cierta autonomía, insertarse en el mundo del trabajo a través de esta modalidad puede ser visualizado por los trabajadores que viven de su trabajo como alternativa, como resistencia o como medio de sobrevivencia. El colectivo de trabajadores suele, con mayor frecuencia, conformarse como respuesta reactiva a una situación de desempleo o de inempleabilidad, más que como propuestas de resistencia contrahegemónica. De todos modos, pueden encontrar en esta modalidad un modo de percibir ingresos, pero, también, mayor seguridad ocupacional respecto del permanente riesgo del desempleo; condiciones laborales más humanas y dignas respecto de las inequidades, abusos e insalubridad vividos bajo condición de explotación dependiente; capacidad de injerencia en la propia actividad laboral y posibilidades de realización personal frente a la enajenación y alienación del modelo taylorista-fordista.

Las posibilidades de constituirse y mantenerse dependerán de múltiples factores, que van desde los económico-financieros hasta los psico-socio-simbólicos, la capacidad de flexibilidad, innovación, diversificación y colaboración interinstitucional.

Estos procesos se ven permanente enfrentados a dificultades que provienen de la tensión entre lo individual y colectivo; de la reconstrucción de nuevas identidades; de los problemas en lograr la participación, la distribución del poder y la toma decisiones; de la incompatibilidad entre los tiempos del emprendimiento, del mercado y del Estado. El desafío de los emprendimientos asociativos “es lograr construir democracia no sólo política sino también económica y social. Un equilibrio dinámico entre la eficiencia económica y el desarrollo social” (Sarachu, 2009, p.2).

c) creadas a impulso del nuevo marco de relaciones laborales y reestructuración productiva: La reestructuración productiva de las empresas impulsada, fundamentalmente, a partir de los 90, implicó transformaciones en la organización del trabajo y cambios en las relaciones laborales donde se flexibilizaron y precarizaron las condiciones laborales, a través, sobre todo, del instrumento de las tercerizaciones. En el entorno de la crisis del 2002 y ante el inminente cierre de las empresas o de despidos masivos, esta modalidad conformó una alternativa negociada ante la amenaza de la pérdida de la fuente laboral. Diversas tareas que antes se realizaban en el marco de la propia empresa pasaron a ser ejecutadas por los propios trabajadores, pero bajo la modalidad de empresa unipersonal, en algunos casos, y de cooperativa, en otros. Ha generado múltiples tensiones entre los propios trabajadores que, estando en la órbita de una misma empresa, se encuentran ante relaciones contractuales y condiciones de trabajo diversas que dificultan la acción colectiva en torno a reivindicaciones comunes. A su vez, ha sido muy complejo el pasaje de la situación y concepción de empleado dependiente a esta situación de engañosa independencia, que lo obliga a asumir un polifacético conjunto de responsabilidades.

d) emprendimientos productivos o que brindan servicios surgidos a partir de la implementación y el apoyo de políticas sociales que así lo estipulan: El origen de este tipo de emprendimiento es, claramente, desde arriba (Neffa, 2008) contando con lineamientos políticos y jurídicos que delimitan

los objetivos, los alcances y los límites. En 2006 se promulga la ley 17.978, que decreta la creación de la figura de las cooperativas sociales. Las cooperativas sociales quedan bajo la órbita del MIDES. En noviembre de 2010 se crea el Programa Cooperativas Sociales, definiendo a las mismas como una empresa de propiedad colectiva, cuyo fin es convertirse en una herramienta que posibilite la inserción laboral de personas en situación de pobreza y vulnerabilidad, con necesidades básicas insatisfechas, a través de puestos genuinos de trabajo. Se estipula que los proyectos que se presenten deben ser sustentables y pueden ser desarrollados dentro de cualquier rama económica, como la actividad agropecuaria, industrial, servicios o producción, entre otras. Mantiene como principales ventajas frente a las cooperativas de trabajo clásica: la exoneración de todo tributos y aportes y facilidades al acceso a en las contrataciones del Estado. Por otro lado, se convienen como restricciones: a) la imposibilidad de que los socios y no socios perciban una remuneración superior a la que establece, en las distintas categorías profesionales, el convenio colectivo aplicable a la rama de actividad en que se desarrolla la cooperativa, y b) los excedentes deben destinarse a consolidar la cooperativa y en ningún caso pueden repartirse entre los socios. Dichos lineamientos indican que la Cooperativa Social es una empresa cuya propiedad es colectiva. Se propone como una herramienta educativa y promotora de desarrollo de ciudadanía, ya que se sustenta en los principios y valores propios de su identidad cooperativa, integrando valores de no discriminación, ayuda mutua, solidaridad, así como principios de control democrático, participación social y económica, libre asociación, formación continua, autonomía e independencia, colaboración con otras cooperativas y compromiso con la sociedad.

A su vez, dentro de los programas sociales de empleo y, también, dentro de la órbita del MIDES, se encuentra el Programa de Emprendimientos Locales, cuyo lanzamiento se produce en marzo de 2009. Este “tiene como finalidad apoyar a ciudadanos y ciudadanas que estén trabajando en grupo, desarrollando una actividad productiva de repercusión local, barrial o en pequeñas localidades del interior, que les permita reinsertarse socio-laboralmente”

Este tipo de inserción en el mundo del trabajo, si bien se plantea como políticas de Estado tendientes a disminuir la exclusión social y combatir la pobreza, adolece de tensiones y nudos críticos. Luego de las primeras experiencias, la evaluación es compleja, teniendo presentes las dificultades de desarrollar un emprendimiento económico autónomo y solidario en esta población y las limitaciones percibidas, para la transición hacia la conformación de una cooperativa de trabajo.

En cuanto a la composición del colectivo se puede afirmar, con Riero (2010) que: “el criterio de selección de los beneficiarios al basarse en un criterio de vulnerabilidad construido en base a la línea de pobreza y las necesidades básicas insatisfechas no guarda relación con los lazos sociales colectivos precedentes que pudieran darse a nivel comunitario y de este modo se puede propiciar el atomismo conformando grupos sin un mínimo sentido del colectivo” (p.96)

El requisito de que, por lo menos, un 75% de los integrantes estén en situación de alta o extrema vulnerabilidad habilita la reproducción de la pobreza y la fragmentación social. El hecho de que la mayoría de los emprendimientos asociativos populares estén compuestos por integrantes del grupo familiar y lazos primarios puede contribuir a reproducir la pobreza en base a la debilidad de los lazos fuertes (Granovetter, 2000).

Cuando el origen de los emprendimientos asociativos son producto de una política pública desde arriba (Neffa, 2008) que opera desde una perspectiva proteccionista se corre el riesgo de debilitar los procesos de construcción de ciudadanía, que se desvanezcan las capacidades de construcción autónoma de las demandas, así como las energías para organizarse en base a la consecución de las mismas. Siguiendo a Riero (2010) “al Estado fijar el laudo y condiciones se impide el verdadero desarrollo de la autonomía, la democracia y la autogestión. El tope a las retribuciones, la obligación de usar el excedente para determinados fines, lesiona la autonomía. Hay autogestión pero no autonomía. Se fijan criterios sin participación de los directamente involucrados. Mayor autonomía podría darse al pasar de cooperativa social a cooperativa de producción pero este pasaje no está previsto o pautado articulándolo con el conjunto de las políticas públicas y el sistema cooperativo” (p.121).

Se retroalimenta una relación compleja entre un Estado con tendencia tutelar y la predisposición de los trabajadores, producto del legado sociohistórico y de las propias trayectorias - a ser tutelados. En ese sentido, Coraggio (2001) cuestiona este tipo de emprendimientos generados para los sectores vulnerables, no en forma espontánea sino inducidos por un sujeto-agente, en la medida que la realidad ha demostrado que, una vez que se retira el promotor, decaen, debido al conflicto entre las expectativas creadas y los resultados tangibles, así como por la fragilidad de las estructuras cognitivas, valores y disposiciones de los protagonistas.

e) impulso autónomo del colectivo, inserta en organizaciones políticas o sociales, en busca de superar los modelos de producción capitalista y de obtener una nueva forma de relación social y productiva: Un ejemplo paradigmático de este tipo de modalidad es la Comunidad del Sur, creada en 1955, como cooperativa de trabajo en el ramo tipográfico, por un grupo de jóvenes con orientación anarquista. Se presenta como una alternativa de cooperativismo integral en el seno de una sociedad capitalista, por lo que se enfatiza en la necesidad de promover la creación de nuevos sujetos que sean capaces de producir procesos libertarios y nuevos instituyentes basados en la autogestión. Puede considerarse dentro de este ítem gran diversidad y heterogeneidad de prácticas colectivas, redes de economía solidaria, identificándose como estrategia económica de los sectores populares, que Razeto (1990) propone como una “...búsqueda teórico y práctica de un modelo especial y diferente de hacer economía alternativa del modelo capitalista y estatista (...) procurando siempre el complejo y aparentemente contradictorio interjuego entre economía y solidaridad; promoviendo que ambas estén presentes en todas las etapas del ciclo económico: producción, circulación, consumo y acumulación”(p.38).

En síntesis más allá del formato jurídico —ya que existen múltiples emprendimientos asociativos que, o no han formalizado su constitución como cooperativa, o su forma de funcionamiento es asociativa, pero no bajo la modalidad cooperativa— las cooperativas pueden ser pensadas como una red, como un entramado de relaciones, vínculos producidos y productores de las interacciones de los seres con su ambiente, basándose en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad.

Si bien comparten dichos atributos, adquiere relevancia distinguir, siguiendo a Neffa (2008) entre las experiencias de autogestión surgidas desde arriba, desde las políticas públicas; de las que se originan desde abajo, las cuales cuentan con mayor autonomía y cuyo apoyo deviene mayoritariamente de organizaciones sociales de la sociedad civil. También se observa en común fuertes desigualdades en el nivel de participación e involucramiento de los miembros, en la forma y el modo en que se desarrolla la gestión —la autogestión colectiva— al concentrarse la información y la toma de decisiones en las comisiones directivas, la escasa renovación e incorporación de nuevos integrantes.

Si bien han habido avances en cuanto a la legislación y los apoyos hacia las cooperativas los aspectos socio-simbólicos operan en modo estratégico ya que son una posible fuente de ruptura que suele quedar invisibilizada o en un segundo plano en los organismos y agencias creadas a estos efectos. Queda pendiente un abordaje integral y continuado a las mismas (Weisz, 2012).

Más allá de los componentes negativos y adversos del legado socio-histórico y de sus propias biografías, la existencia precede a la esencia (Sartre, 1986). Han demostrado ser una herramienta idónea para evitar que los trabajadores-que-viven-de-su-trabajo pasen a formar parte de los “residuos humanos, o para ser más exactos seres humanos residuales, excedentes y superfluos” (Barman, 2005, p.58). Actúan sobre el pasaje de la zona de vulnerabilidad al estado de exclusión. “La exclusión es lo que se encuentra al final de una cadena, lo que nos encontramos —y nos encontraremos cada vez más— en la exacta medida en que se renuncie a actuar río arriba, en las fuentes de la vulnerabilidad” (Castel 2002, p.2).

Las vivencias y peripecias por las que transitan van construyendo nuevos lazos, generando aprendizajes y abriendo el horizonte de pasaje de la autogestión como necesidad a la construcción en tanto opción y alternativa contrahegemónica.

Referencias bibliográficas

- Antunes, R. (1995) *¿Adeus ao Trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho.* (2a. ed.). São Paulo: Cortez-UNICAMP
- Beck, U. (2002) *La Sociedad del Riesgo.* Barcelona: Paidós
- Castel, R. (2002) *De la exclusión como estado a la vulnerabilidad como proceso.* Buenos Aires: Paidós.
- Castel, R. (2010) *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo.* México: Fondo de Cultura Económica.
- Coraggio, J. L. (2001) *Problematizando la economía solidaria y la globalización alternativa.* II Encuentro Internacional sobre Globalización de la Solidaridad, Québec. Recuperado el 15 de agosto de 2012 de la web <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/QuebecJLC.pdf>
- De Gaulejac, V. (1998) *La lutte des places.* Paris: Hommes y Grupes
- Granovetter, M. (2000) *La fuerza de los vínculos débiles.* Argentina: Planeta
- Lipovetsky, G. (1994) *El crepúsculo del deber.* Barcelona: Anagrama
- Marcuse, H. (1993) *El hombre unidimensional.* Argentina: Planeta.
- Mendy, M. (2010) *Empresas recuperadas por los trabajadores (ert). Formas de hacer, formas de ser.* En (2010) *Gestión obrera. Del fragmento a la acción colectiva.* Uruguay: Nordan.
- Neffa, J. (coord.) (2008) *Desempleo, pobreza y políticas sociales : fortalezas y debilidades del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados.* Miño y Davila: Buenos Aires
- Peixoto, P. (2004) *Autogestió.* Recuperado el 10 de setiembre de 2011 de la web <http://www.riless.org/conceptos.shtml?x=24747>
- Razeto, L. (1990) *Las empresas alternativas.* Santiago de Chile: Ediciones Programa de Economía del Trabajo (PET).
- Red Temática Desarrollo, Pobreza y Protección Social (2012). *Vulnerabilidad y exclusión aportes para las políticas sociales.* Uruguay Social. Vol 5. Uruguay: MIDES
- Riero, A. (2010) *Sujetos colectivos a través de la recuperación de su trabajo,* en (2010) *Gestión Obrera. Del fragmento a la acción colectiva.* Uruguay: Nordan.
- Sarachu, G. y otros (2009) *Sembrando nuevas historias Programa incubadora: una síntesis del trabajo: Prácticas integrales hacia la construcción colectiva de viabilidades: Un análisis de las realizaciones y desafíos de la Incubadora de Emprendimientos Económicos Asociativos Populares (INCOOP/UEC.* En *Revista En diálogo* N° 5 (pp 3-10). Uruguay: Unidad de Estudios Cooperativos

Sartre, J. P. (1986) *El existencialismo es un humanismo*. Buenos Aires: Ed. Sudamericana.

Supervielle M. y Quiñones M. (2002) *La evolución del trabajo en el Uruguay y los significados atados a su desarrollo*. En *Revista de Ciencias Sociales*. Nro 29 (pp. 28-39) Uruguay: Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.

Weisz, C. (2012) “Obstáculos y facilitadores psico-socio-simbólicos en las ocupaciones autogeneradas y autogestionadas colectivamente. Estudio de casos del Programa Incubadora de Emprendimientos Asociativos Populares (INCOOP/UEC/CSEAM)”. Recuperado el 7 de julio de 2013 de la web <http://www.fcs.edu.uy/pagina.php?PagId=1236#MSTUTOR>

Ziccardi, A. (comp.) (2002) *Pobreza, Desigualdad Social y Ciudadanía: Los límites de las Políticas Sociales en América Latina*”. CLACSO