

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

El cooperativismo de trabajo y la promoción del empleo en la Argentina.

Mirta Vuotto.

Cita:

Mirta Vuotto (2004). *El cooperativismo de trabajo y la promoción del empleo en la Argentina. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/143>

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

El cooperativismo de trabajo y la promoción del empleo en la Argentina

Mirta Vuotto

Centro de Estudios de Sociología del Trabajo - Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad de Buenos Aires

ivuotto@econ.uba.ar

Introducción

La ponencia examina el papel que ha desempeñado en la Argentina el cooperativismo de trabajo en la promoción del empleo. Se considera el agravamiento de la situación ocupacional de las últimas décadas para 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.

Combinando la dimensión relativa a los derechos de los trabajadores asociados y al derecho de propiedad que involucran, se presenta una tipología que da cuenta de las formas más frecuentes adoptadas por estas organizaciones.

El análisis de su evolución respecto de otras ramas del cooperativismo permite mostrar que durante la última década, esta forma cooperativa fue visualizada

como una solución temporal de emergencia aunque poco se ha hecho para entender donde y cómo podría convertirse en una forma estable y valiosa en sí misma.

El mercado de trabajo durante la década de 1990

Las transformaciones ocurridas en el mercado de trabajo durante la década de 1990 configuraron un escenario signado por múltiples cambios entre los que se debe destacar la importancia del factor trabajo en los procesos productivos. En este plano el éxito de las empresas se fue asociando progresivamente a la calidad, implicación y empeño de los trabajadores y, en general, la tendencia prevaleciente fue la búsqueda de una mayor autonomía en la gestión del propio tiempo de trabajo. De forma paralela se planteó a los trabajadores la exigencia de enfrentar y resolver problemas y no solamente la de ejecutar tareas rutinarias.

Simultáneamente, la extensión de la economía informal y las condiciones precarias de inserción laboral, de cuyas características han dado cuenta algunos estudios (Monza 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.

En el mismo sentido operó la reestructuración productiva derivada de las reformas estructurales -apertura, desregulación, privatizaciones- que se tradujeron 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. A nivel de las unidades productivas, también se registraron procesos de racionalización de la producción ahorradores de mano de obra.

Estos fenómenos incidieron en el agravamiento de la exclusión social debido al aumento del desempleo y la ampliación de las desigualdades en la distribución del ingreso. 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 ocupada¹.

Los problemas ocupacionales inducidos por estas transformaciones favorecieron, más que durante las décadas anteriores, el desarrollo del cooperativismo de trabajo al percibirse 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. 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 funcionamiento². 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 gestión y en los resultados (Defourny, 1994).

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, la condición de asociado se alcanza a partir del desempeño como trabajador y el asociado controla directa o indirectamente con igualdad de derechos la organización y la gestión de la empresa. 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.

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).

Así, la actividad cooperativizada en esta forma societaria es el trabajo y 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: a los recursos, a la organización de la producción y a la distribución de los productos (Vienney, 1980). De esta forma, 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. Todo 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 si 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 asociado³.

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 otros sectores, 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, 2005).

Al valorizar el papel del trabajo como espacio de inserción y reconocimiento social, así como el lugar central que ocupa en la existencia de las personas y la estructuración de la vida social, este tipo de iniciativas surge en respuesta a la motivación de crear un empleo (nueva empresa), mantenerlo (transformación de la razón social de una empresa), o recuperarlo (empresas en convocatoria o quiebra que presentan posibilidades de reapertura). De esta forma, el interés de los trabajadores que se asocian para crear una cooperativa responde a su necesidad 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 supervivencia de la organización que se crea, así como el logro de una rentabilidad económica como garantía necesaria para la continuidad del empleo.

La evolución del 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. 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 enseñanza⁴ 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 87 millones. Estas cooperativas

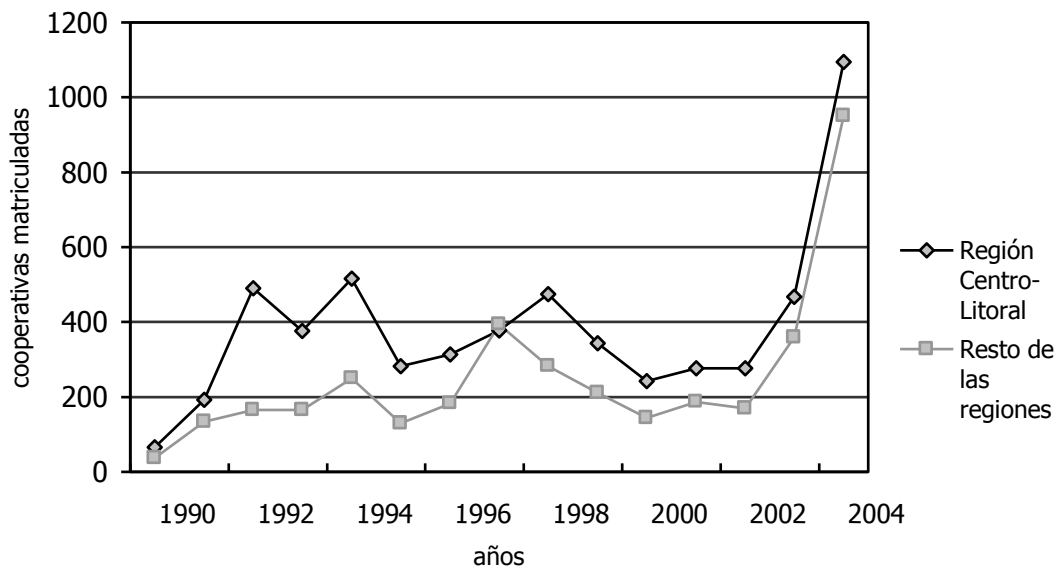
nucleaban 12.062 trabajadores asociados y en esa fecha, los bancos cooperativos y las cooperativas agropecuarias, de servicios públicos y de seguros representaban el 85% del valor agregado del sector mientras que las de menor productividad eran las cooperativas de trabajo, junto con las de enseñanza y salud. La 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.

La información posterior al año censal proviene del registro de cooperativas del INAES y solamente refiere al número de entidades matriculadas. La tendencia de crecimiento es significativa debido a que entre 1994 y 2004 el número de entidades matriculadas se multiplica 1,6 veces. Así, en 2004 las 8.325 entidades matriculadas, representan el 46% del total de cooperativas existentes en esa fecha.

En cuanto a su distribución regional, la región Centro-Litoral concentra el 62% de las entidades, mientras que el resto se localiza en las regiones Noroeste (16%) Patagonia (10%), Cuyo (7,8%) y Nordeste (4%). En el gráfico 1 se compara la evolución del número de cooperativas matriculadas en la región Centro-Litoral entre 1990 y 2004 con la del conjunto que corresponde al resto de las regiones. La tendencia en ambas es creciente, en particular entre 1994 y 1997. Un fuerte incremento se registra luego, en especial a partir del año 2002.

Gráfico 1. Evolución de las cooperativas matriculadas según regiones 1990-2004



Fuente: elaborado en base a datos de cooperativas matriculadas INAES 1990-2004

El número de cooperativas matriculadas no necesariamente refleja el dinamismo del sector durante los años considerados debido a que la ausencia de registros

relativos al número de cooperativas activas, impide establecer la tasa de supervivencia de las nuevas entidades, la cual resulta un indicador apropiado para apreciar las tendencias reales de la evolución del sector⁵.

No obstante, se debe destacar que los cambios en el contexto económico desde comienzos de la década de 1990 afectaron el desempeño de estas organizaciones y evidenciaron también las limitaciones propias del conjunto de instituciones especializadas que durante esos años fueron responsables de su apoyo y promoción, en especial el organismo oficial que impulsó una matriculación de entidades cuya viabilidad y sustentabilidad fue escasa⁶, la debilidad y falta de especialización de las organizaciones de segundo grado que las representaron, la escasez de recursos para atender los requerimientos del sector por parte de las instituciones crediticias y distintas rigideces en cuanto al marco legal.

Una tipología organizacional

Si para apreciar las modalidades prevalecientes en la evolución del cooperativismo de trabajo establecemos una distinción entre el papel de los miembros de la empresa cooperativa en su condición de propietarios/ trabajadores y asignamos un peso diferencial a estos dos papeles en función de los derechos que involucran, podemos caracterizar cuatro tipos de organizaciones diferenciadas (Fig. 1). Desde esta óptica se puede considerar la evolución del cooperativismo de

trabajo a partir del año 1990 para destacar las tendencias relativas a la creación de nuevas entidades y al desempeño de las existentes.

El tipo I puede caracterizarse como una modalidad de organización netamente empresarial en la cual prevalece el derecho de propiedad por sobre el derecho del socio trabajador. Este tipo corresponde a las cooperativas en cuyo desarrollo se ha privilegiado el desempeño económico y se ha prestado especial atención a las necesidades de capitalización de la empresa. En este caso, es frecuente la prestación de horas suplementarias de trabajo con iguales retribuciones para sus asociados que las que prevalecen en empresas privadas similares, así como la importancia asignada a la cuota de excedentes destinados a inversiones, la política de capitalización total de excedentes y, en general, una distancia acentuada entre los miembros fundadores y los nuevos asociados.

En el tipo II, más próximo a una situación de equilibrio entre los derechos de propiedad y los de los trabajadores se puede situar a las cooperativas con un grado de consolidación importante, en adecuadas condiciones de capitalización y en un estadio de desarrollo que, a partir de la generación de nuevos proyectos productivos, posibilita la incorporación de nuevos asociados y la ampliación de la gama de prestación de servicios. En este caso, se trata de organizaciones innovadoras en la gestión de la producción y que por consiguiente pueden brindar respuestas apropiadas a la evolución de sus realidades internas y a las exigencias de un mercado cada vez más competitivo.

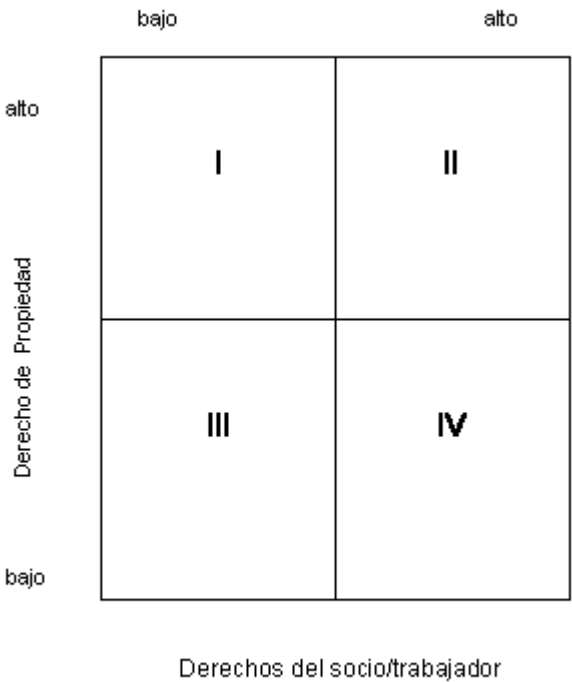
El tipo III corresponde a las organizaciones creadas por terceros para precarizar el trabajo, evadir costos sociales e impuestos y utilizar el esfuerzo del trabajador como variable de ajuste económico. Este tipo de cooperativas dio lugar frecuentemente a actos y negocios simulados o a conductas fraudulentas⁷ y tuvo trascendencia a partir de varios casos en que la jurisprudencia se expidió priorizando la relación asociativa entre los socios de una cooperativa⁸. 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 Trabajo, de orden público (ley defraudada)⁹ 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.

Finalmente, 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 caso 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 si bien contribuyeron a la creación de empleos, los mismos sólo representan un porcentaje mínimo de las pérdidas de trabajo por despido. Del total de puestos de trabajo generados por estas

organizaciones una amplia proporción está asociada a empleos que se han mantenido dentro de empresas conformadas previamente como cooperativas, o a empleos recreados en empresas en crisis, o en proceso de quiebra, que luego se convirtieron en cooperativas. La proporción menor corresponde a nuevos empleos creados en nuevas cooperativas. Aunque estas organizaciones ofrecieron relativamente pocos empleos, se ubicaron frecuentemente en sectores de actividad que potencialmente incorporan una tasa relativamente importante de mano de obra en el valor agregado producido.

Figura 1. Tipos de cooperativas de trabajo



A esta particularidad se agrega que 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, este aún constituye un segmento marginal de la economía argentina que enfrenta además severas limitaciones y 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.

Por otra parte ha sido señalada la insuficiente formación de sus trabajadores y en algunos casos las precarias condiciones de trabajo y los bajos retornos para sus asociados. Esta 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 su limitado acceso a las posibilidades de financiamiento, capacitación y mejora tecnológica de sus

empresas y el hecho de que sólo un pequeño número está asociado a entidades de segundo grado, que generalmente son muy débiles en cuanto a la calidad de los servicios que pueden brindarles.

Conclusión

Los aspectos mencionados dan cuenta de las distintas restricciones que afectan el desarrollo de las cooperativas y de los desequilibrios que impiden frecuentemente la consolidación de proyectos colectivos autónomos. Al mismo tiempo permiten subrayar el limitado alcance de las políticas orientadas al sector, en la medida que se lo concibe en general como una solución meramente coyuntural al problema del desempleo¹⁰. De esto se desprenden los numerosos y complejos desafíos que deben enfrentar estas entidades: capitalización, diversificación, competitividad, formación de los miembros y participación, entre otros. Contar con recursos para poder enfrentarlos 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 o social.

Dado que sería desafortunado pensar que las cooperativas de trabajo pueden desarrollarse a partir de políticas públicas que encubran ineficiencias o tiendan 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 sí y para su familia.
- Las instituciones especializadas orientadas a la promoción y apoyo de 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 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 un punto de acuerdo necesario 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 a través del 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.

FAIRBAIRN, B., (2005) "Tres conceptos estratégicos para la orientación de cooperativas. Vínculos, transparencia y cognición". Documento 48, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Buenos Aires.

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., GALÍN, P. (2002) Regulaciones Laborales en Argentina. Evaluación y Propuestas. Buenos Aires, Fundación OSDE/CIEP.

CRACOGNA, D. O., (2002) "Crisis empresarias y cooperativas de trabajo", Buenos Aires, ed. Errepar, T. XIV, setiembre

DEFOURNY, J., (2003) *Démocratie coopérative et efficacité économique. La performance comparée des SCOP françaises*, Belgique, Ed. De Boeck Université.

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.

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

RIVERA, J.C., (1998) *Instituciones de derecho civil*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot.

VIENNEY, C., (1980) *Socioéconomie des organisations coopératives*, París, Ciem.

WALRAS, L., (1990) *Les associations populaires coopératives*, OEC vol. VI, Paris, Economica.

11

¹ 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.

² Al respecto es interesante destacar la apreciación de Léon Walras respecto a las características del proyecto democrático que involucran las cooperativas al destacar que « ... todos los miembros de una sociedad de cooperación, como los de una sociedad democrática, deben ser considerados rigurosamente iguales en derecho en la sociedad, y cada uno ellos, cualquiera sea la cifra de su cuota en el fondo social, debe tener un voto, y solo uno en la asambleas generales». Así, mientras el artículo "cooperación" del Nuevo Diccionario de Economía Política solo concedía valor a esta en la medida que el individuo podía aplicar el principio de autoayuda, Walras esclarece la noción de cooperación a partir de la autoadministración, por considerar que "la administración por consejo renovable en asamblea general satisface este doble principio que pretende que, en toda sociedad, los intereses estén dirigidos por los interesados y que esta dirección se opere por delegación. Este mecanismo, que se podría enriquecer con el nombre de "self-administration", es tan conveniente a las sociedades comerciales, industriales, o financieras cuyos miembros son asociados anónimos, como el mecanismo de self-government lo es a las sociedades políticas en las que todos los miembros son asociados ciudadanos iguales y libres (Walras, 1865).

³ 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).

⁴ El registro censal corresponde a 89 cooperativas de enseñanza en las que se desempeñan 3563 empleados. No en todos los casos la forma jurídica es la cooperativa de trabajo. (INDEC)

⁵ 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 solo 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).

⁶ 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).

⁷ 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).

⁸ 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 P.E.N. 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.

⁹ 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 ricos, con bienes para responder, fácilmente identificables en el puerto local, a miles de contribuyentes, que son simplemente trabajadores sin bienes y se facilita la evasión de impuestos provinciales y nacionales. Se trata entonces de cooperativas 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. En ellas los asociados no ejercen el libre ejercicio de la dirección.

¹⁰ En general las acciones orientadas al sector privilegiaron la matriculación de cooperativas y mutualidades 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 consolidación. Al respecto también 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 (un ex gobernador provincial; una dirigente gremial de la CTERA; un dirigente mutualista; una ex Ministra de Cooperación y Acción Solidaria provincial, un ex director de un instituto provincial de acción cooperativa y un funcionario del organismo que estuvo a cargo del Área de Recuperación de Empresas en Crisis). En cuanto a sus denominaciones, fue creado como INACyM -Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual- como resultado de una fusión de los anteriores INAM -Instituto Nacional de Acción Mutual- e INAC -Instituto Nacional de Acción Cooperativa- y posteriormente cambió su denominación por la de Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES).

11