

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

Del trabajo informal a la asociatividad Cooperativa de artesanos San Pedro Telmo.

Héctor Angélico, Mariana Gutierrez.

Cita:

Héctor Angélico, Mariana Gutierrez (2004). *Del trabajo informal a la asociatividad Cooperativa de artesanos San Pedro Telmo. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/590>

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>.

DEL TRABAJO INFORMAL A LA ASOCIATIVIDAD

COOPERATIVA DE ARTESANOS SAN PEDRO TELMO

Héctor Angélico* Mariana Gutierrez**

Introducción

El mercado de trabajo en nuestro país está compuesto por una multiplicidad heterogénea de actividades laborales, tanto formales como informales, y ha sido signado por la crisis económica, política y social que mantiene en vilo a la Argentina hace ya más de una década. En el presente escrito se tratarán algunas estrategias ocupacionales informales través de las cuales ciertos grupos sociales empobrecidos logran reproducir su existencia a pesar de las restricciones que en términos de trabajo, ingreso y consumo le impone el modelo de acumulación. De la problemática que subyace importa destacar la movilización de este “capital social” que logra abrirse un espacio económico y contribuir al desarrollo local.

En este caso las modalidades de acceso al trabajo tendrán que ver con el desenvolvimiento de un nuevo yacimiento de empleo que encuentran los actores sociales en el sector de los servicios turísticos. El mismo se caracteriza por una demanda derivada de los cambios en las formas y estilos de consumo modernos y se ve favorecido por la situación política-económica del país¹. Entonces, se plantea la "necesidad de ir al

* Director de la carrera Relaciones de Trabajo. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires. CEIL-PIETTE.

** participa como pasante en formación en Investigación Social.

¹ El tipo de cambio vigente y la incipiente reactivación económica de la Argentina actúan en favor de la llegada de turistas e incentivan el consumo local en este sector.

encuentro de las nuevas necesidades" (Delors: 2002) aún no satisfechas en el ámbito de los servicios turísticos con una oferta espontánea que en busca de una mejoría material para la actividad artesanal da lugar al nacimiento de la Cooperativa de Artesanos San Pedro Telmo.

El territorio es el elemento clave para llevar adelante estas iniciativas laborales, es el espacio físico donde se implantan los actores sociales y éstos con sus comportamientos y estrategias participarán en la reconstrucción de dicho territorio. Allí, la actividad artesanal adquirirá nuevas dimensiones y se encaminará en el pasaje del trabajo informal a la asociatividad.

Surgimiento y Desarrollo de la Cooperativa

El proyecto que dio origen a la Cooperativa de Artesanos San Pedro Telmo nace como resultado de las ideas de su socio-fundador quien cuenta como parte de su capital con una importante trayectoria en la artesanía². Desde su particular perspectiva supo observar y descubrir en los servicios turísticos un yacimiento de empleo que permanecía carente de explotación sistemática. La demanda de trabajo artesanal con orientación turística se satisfacía aisladamente y de manera incompleta en nuestro país tanto por la falta de una política integral de promoción e impulso del turismo desde el Estado como por las propias características de esta actividad específica. En términos generales, el trabajo de elaboración y venta de artesanías queda circunscrito dentro de los límites del autoempleo individual e informal. La producción es realizada por el artesano aisladamente

que pone en juego sus habilidades manuales y su creatividad y la comercialización se desarrolla tradicionalmente en ferias destinadas a tal fin³ donde se instalan los artesanos o bien venden sus productos a comercios en puntos de interés turístico. Esta actividad informal padeció a raíz del modelo económico vigente en los '90, un tipo de cambio que iba en detrimento de la actividad turística y estaba inmersa en un contexto de crisis interna que obstaculizaban su desenvolvimiento.

La vocación de este artesano se vio movilizada por tal situación y en busca de multiplicar los ingresos que obtenía con el trabajo artesanal, se propone tomar la iniciativa para constituir esta actividad económica en una fuente de empleo permanente y autosustentable, con una fuerte presencia en el mercado y con posibilidades expansivas de crecimiento⁴. Con esta finalidad preestablecida, este emprendedor observó que el mejor medio para la concreción de este proyecto estaba en el crecimiento conjunto de la actividad turística y se dirigió fallidamente a recurrir a la Secretaría de Turismo de Gobierno⁵ para que se estableciera como coordinadora y motor de la actividad. Sin obtener respuesta alguna de este organismo, intentó movilizar con la misma intención al empresariado local del interior del país, el cual tampoco respondió favorablemente.

Finalmente, el medio para concretar el proyecto original asumiría la forma asociativa. La actividad artesanal-turística, carente de apoyo por parte de empresas y organismos públicos, se desarrollaría independientemente, con la reunión de algunos artesanos que como parte interesada cofinanciaran la iniciativa y establecieran estrategias de producción

² Artesano, licenciado en seguridad, dedicado a la broncearía artística, ha participado en numerosos eventos y viajado por el interior del país desde donde recibía frecuentes pedidos.

³ Las ferias artesanales se ubican en las principales plazas de las ciudades donde se instalan puestos removibles. En el interior del país la actividad reúne a artesanos locales y otros artesanos viajan específicamente.

⁴ Dialogaba frecuentemente con los turistas sobre las malas condiciones y baja calidad de los servicios que se les prestaba durante sus estadías.

y comercialización que se presentaran atractivas a la demanda. En este punto es importante considerar la proximidad en el espacio social y el habitus⁶ común entre quien emprende el proyecto y los tres artesanos que logra congrega y sumar a la iniciativa, ya que todos se conocían previamente por sus trabajos en la feria de Mataderos donde realizan la misma actividad laboral y comparten sus vicisitudes.

La cooperativa nació bajo el impulso de estos cuatro artesanos contagiados con el proyecto y tras fracasar un último intento por hacerse oír recurriendo a la administración de la Feria de Mataderos⁷, finalmente, realizaron un aporte económico inicial y comenzaron a gestionar la personería jurídica de la cooperativa. Para esta tarea contaron con asesoramiento legal aportado por el capital relacional de uno de los socios.

Al momento de obtener la personería jurídica, en noviembre de 2001, la cantidad de socios se mantenía reducida a los cuatro miembros originales que continuaban trabajando individualmente y la necesidad de incrementar el número de socios se convirtió en un primer obstáculo a superar. En camino de su consolidación, la cooperativa consigue un lugar físico para su instalación y con él logra atraer a más artesanos que suman un total de ocho miembros para la cooperativa. El local, que actualmente conservan, se encuentra ubicado en el barrio de San Telmo, zona de atractivo turístico y además, cumple con las condiciones de tratarse de un espacio cerrado que permite la instalación de manera fija de una cantidad considerable de puestos de trabajo.

⁵ Se pidió la promoción y organización de la llegada de turistas extranjeros para brindarles servicios turísticos locales.

⁶ Conceptos de Bourdieu que identifica a quienes comparten similares características estructurales, estilos de vida afines y que consecuentemente los guían en sus modos de pensar, comportarse y actuar.

⁷ Se intentó que desde la administración de la Feria se promoviera la llegada de turistas pero no obtuvieron una respuesta favorable para la iniciativa.

El nombre Cooperativa de Artesanos San Pedro Telmo, se debe a una elección que hace a la cooperativa fácilmente identificable en su actividad, representativa del ser local y por lo tanto resulta un importante factor comercial para dirigirse al mercado.

El paso definitivo para su consolidación lo da la cooperativa casi un año después de su inscripción legal, al abrir sus puertas y dar inicio a sus actividades en agosto de 2002, cediendo a la presión de algunos artesanos que producto de sus necesidades económicas requerían imperiosamente trabajar y hacerlo dentro de la cooperativa que los agrupa.

Como consecuencia del pasaje de la informalidad a la formalidad de la actividad artesanal dentro de la cooperativa y del crecimiento que en términos económicos brinda a sus socios, en el corto plazo de un año y medio la actividad de la cooperativa se ha expandido enormemente, el número de socios se ha incrementado hasta ascender a 26 miembros en la actualidad⁸.

Territorio y construcción de Mercado

El lugar geográfico de ubicación del local comercial de esta Cooperativa de Artesanos se encuentra en San Telmo, barrio reconocido históricamente como reservorio cultural de la Ciudad de Buenos Aires y por lo tanto se trata de un espacio que se halla dentro de los límites del circuito turístico más tradicional de dicha ciudad. El corredor turístico más visitado por los turistas extranjeros en esta capital se extiende desde plaza

⁸ Por el momento, no se incorporan nuevos socios por razones de limitado espacio físico en el local de la cooperativa.

San Martín y calle Florida hasta Caminito en el barrio de La Boca. San Telmo se encuentra en el epicentro del mismo.

Varios factores se conjugan en la elección de este local que continúan alquilando desde los inicios de la actividad de la cooperativa. Por un lado, los artesanos que originariamente fundaron la cooperativa solían ser desde sus puestos en la Feria de Mataderos proveedores de los dos extremos del corredor turístico antes descrito. Con la cooperativa descubrieron la oportunidad de dirigirse directamente al turista externo como consumidor final. Por otra parte, en San Telmo se concentraban anticuarios, tanguerías y el misticismo del lugar pero no se había consolidado, hasta la llegada de la cooperativa, la actividad artesanal independientemente.

Entonces, fundamentalmente, la elección estratégica de esta ubicación para instalación de la cooperativa tiene que ver con la intención de situarse dentro de una zona de atractivo turístico que permita al territorio cumplir la función específica de atraer un mercado solvente para la actividad artesanal. El mercado así constituido lo conforman los turistas en su mayoría extranjeros y provenientes de Europa y países limítrofes al nuestro⁹. Aproximadamente entre 900 y 2000 visitantes recibe mensualmente la cooperativa.

Sin embargo, la construcción de este mercado no ha sido sencilla y no puede limitarse a la elección geográfica de un barrio. La cooperativa que se valió del atractivo turístico de este territorio, debió resignificarlo y modificar los límites del tradicional recorrido que realizan masivamente los turistas para no quedar fuera de este circuito turístico. El local comercial de la cooperativa contaba con una desventaja ya que si bien está cerca del

circuito turístico de la zona, los tours no pasaban directamente por él. La medida resuelta en Asamblea promovió la modificación de la circulación del público. Ante la negativa y los costos que ponían los guías y empresas de turismo para acercar los contingentes de turistas a su local, la cooperativa se contactó con la Legislatura porteña para el traslado del lugar de estacionamiento para quienes se acercan a esta zona. La estrategia comercial consiguió que el gobierno disponga la prohibición de estacionamiento los días domingos sobre la Avenida San Juan, acompañando esta ordenanza con la señalización correspondiente y obligando a situarse sobre la Avenida Garay. De tal modo, los contingentes de turistas descienden desde la Avenida Garay y se desplazan por la calle Defensa hasta llegar a la Plaza Dorrego, lo que los dirige a pasar directamente por el local de la cooperativa, situado en Defensa 1200. Esta modificación trajo aparejada una ampliación del circuito turístico y el traslado de otros locales y anticuarios a esta nueva área de influencia. La cooperativa para conservar para sí la construcción de mercado que iniciara y explotar la nueva delimitación geográfica, alquiló un local en una galería contigua rodeada de los tradicionales anticuarios para exhibición de las artesanías que la cooperativa produce.

Proceso de Trabajo y Funcionamiento de la Cooperativa

La Cooperativa de Artesanos San Pedro Telmo se aboca a congregar artesanos que participan como socios y su función primordial es establecer estrategias de comercialización eficaces que permitan llevar la producción a mayores niveles y que por esta vía los artesanos incrementen su actividad individual y los ingresos que reciben con

⁹ La cooperativa calcula que más del 80% de los visitantes son turistas extranjeras y que la cantidad de visitantes locales es mínima.

ella. De esta manera, el trabajo artesanal pierde parte de su carácter informal y se transforma en una fuente de empleo permanente para los artesanos socios.

La cooperativa coloca en el mercado sus productos a través de dos modalidades: directamente al consumidor final a partir de las actividades en su local comercial o bien como proveedora para clientes mayoristas locales e internacionales.

En lo que se refiere a la actividad en el local de San Telmo, la cooperativa cuenta con este espacio físico alquilado donde se hallan instalados 18 puestos o stands. En ellos los socios exponen y venden los productos que elaboran individualmente. La producción satisface dos criterios, a saber: los productos deben ser representativos de la esencia nacional y al mismo tiempo responder a ciertos patrones de calidad artística. Dada la limitación espacial cada puesto ofrece mercaderías diferentes lo que limita la competencia entre los artesanos al mismo tiempo que da diversidad a la producción de la cooperativa. Utilizan madera, vidrio, cuero, metales y otros materiales para crear cinturones, billeteras, cuchillos, cucharas, zapatos, adornos, entre otros productos. Semanalmente, los artesanos se turnan para que tres o cuatro de ellos realicen todas las ventas en el local registrando por separado las operaciones de cada puesto. Los fines de semana se hacen presentes la mayoría de los socios dada la mayor afluencia de clientes al lugar¹⁰. La cooperativa actúa como un lugar de enseñanza de las técnicas de comercialización para los socios artesanos: éstos deben acercarse a recibir a los visitantes y acompañarlos en su recorrido por el local comentándoles las características del emprendimiento y sus formas de producción¹¹. En esta tarea los asiste una traductora y entre los servicios que ofrece la cooperativa para

¹⁰ Por la cantidad de gente algunos visitantes conocen el local los domingos y se acercan a comprar más tranquilos durante la semana.

captar mercado se cuenta con una foto mural de una pareja de tango para que los turistas puedan fotografiarse y tienen un gazebo para degustación de alimentos y bebidas regionales¹². Por su parte, la publicidad es un elemento central para atraer a los turistas que aún no han visitado específicamente el local. Folletería sobre los productos de la cooperativa es entregada en la subsecretaría de turismo, en los vuelos de cabotaje de Aerolíneas Argentinas, en empresas de turismo y repartida por las calles de San Telmo y otros lugares turísticos de la Ciudad.

En cuanto a las actividades de la cooperativa, ésta también desarrolla estrategias dirigidas a la consolidación de un mercado más amplio y no se limita a las ventas directas a turistas en su local. Como proveedora para clientes mayoristas, a nivel interno la cooperativa provee con sus productos a algunos comercios de la calle Florida y del barrio de La Boca. Esta actividad es continuación de la que desarrollaban inicialmente algunos de los socios fundadores de la cooperativa.

Localmente pero también desde el exterior reciben pedidos específicos a través de una página web. Esta cooperativa de artesanos estableció un convenio con un polo de desarrollo para PYMES y microemprendimientos constituido por varias instituciones nacionales¹³, a través del cual la cooperativa participa en una página web desde donde se ofrecen sus productos. A la cooperativa le compete únicamente la elaboración de la producción solicitada y de las actividades restantes se ocupa el polo de desarrollo que retiene un 8% del monto total de las ventas¹⁴.

¹¹ Origen de los materiales que trabajan, técnicas de producción, etc. (por ejemplo tienen fotografías de paisajes patagónicos y trozos de árboles para explicar el tipo de madera que están trabajando)

¹² Estos servicios son gratuitos

¹³ Entre ellas la Universidad Nacional de San Martín, el INTI, el INTA y la Comisión nacional de energía atómica.

¹⁴ De todos modos, la cooperativa está preparando con la Universidad de San Martín una página web exclusiva para la cooperativa y a la que se pueda acceder nacional e internacionalmente.

Por su parte, la cooperativa aprobó en asamblea su participación en el mes de agosto de 2004 de la exposición anual de regalería que se realiza en el Centro de Exposiciones de Costa Salguero sito en la ciudad de Buenos Aires. Este evento permitiría a la cooperativa ampliar su mercado al ámbito de la regalaría empresarial. La cooperativa alquiló un stand en el que se turnarán los socios de la cooperativa para mostrar algunas mercaderías y contarán con imágenes de todas las artesanías que se elaboran en la cooperativa a fin de poder ofrecer en su totalidad la diversidad de su producción. Aquí se demuestra una vez más los alcances de la asociatividad ya que sería prácticamente imposible para uno de estos artesanos proyectar individualmente esta actividad dados los altos costos que implica el alquiler de un stand en este tipo de eventos.

A fin de enfrentar una demanda que se proyecta en continua expansión como consecuencias de las estrategias de comercialización asumidas y sin perder las características de calidad y singularidad de sus productos, la cooperativa ha generado un padrón de artesanos donde se pueden distinguir los artesanos que producen las mismas mercaderías con una calidad uniforme. Este registro se conforma con los socios y aquellos artesanos que se presentan espontáneamente en la cooperativa y se encuentra disponible para los momentos en que la demanda y los tiempos de entrega impidan producir de otro modo. Sin embargo, puede observarse un obstáculo para el desenvolvimiento de esta actividad en la carencia de capital para invertir y que lleva a la cooperativa a solicitar a sus clientes mayoristas una seña del 40% para dar inicio a su producción, esta modalidad de pago es poco frecuente en el mercado.

Modalidades de empleo en la Cooperativa

Las diversas modalidades de empleo que se observan en la cooperativa pueden dividirse en dos grandes grupos, ya se trate de puestos de trabajo directos genuinos y permanentes dada la naturaleza y el funcionamiento de la cooperativa o bien sean puestos de trabajo también directamente generados por la cooperativa pero que denotan cierto carácter instrumental y no logran ser más que una fuente de empleo adicional para sus ocupantes.

Dentro del primer grupo se encuentran la totalidad de los socios artesanos, actualmente su número asciende a 26 miembros. De este total, 18 artesanos se desempeñan en los stands instalados en el local de la cooperativa, lugar a donde dirigen su producción para comercializarla, habiéndola elaborado en sus talleres o domicilios de manera particular. Los artesanos utilizan diversos materiales en sus productos¹⁵ y se proveen de insumos generalmente compartiendo los mismos lugares, pueden descargar el IVA de sus compras ya que la Cooperativa también factura y por el momento no realizaron convenios para compras conjuntas. Estos artesanos se turnan semanalmente para permanecer en el local de la cooperativa realizando las ventas de todos los productos. Por su parte, son 6 los artesanos que producen del mismo modo que los anteriores pero lo hacen exclusivamente para satisfacer los pedidos específicos que recibe la cooperativa y han cedido el espacio físico que ocupaban en el local para la incorporación de nuevos miembros¹⁶. En cuanto al nivel educativo y formación de los artesanos socios es de alta calificación en la materia incluso los más jóvenes generalmente de menor experiencia

¹⁵ Anteriormente mencionados

¹⁶ Para formar parte de la cooperativa los socios abonan por única vez un canon de \$ 150.- que es depositado como fondo de reserva de la cooperativa y equivale a participar del esfuerzo que realizaron los primeros socios. Mensualmente portan

práctica en la actividad, son técnicos o están graduados en la escuela de Bellas Artes. Asimismo, todos reciben capacitación comercial por parte de la cooperativa. Los 2 restantes socios son quienes se ocupan de las tareas administrativas de la cooperativa y reciben un sueldo fijo por tal actividad. Uno de ellos es el artesano que dio inicio al proyecto y cofundó la cooperativa, el otro socio es contador y lleva adelante el trabajo legal-contable que la cooperativa anteriormente tercerizaba.

Con respecto al segundo grupo que abarca las modalidades de empleo que genera directamente la cooperativa pero con un carácter menos permanente se incluye el trabajo de la traductora de inglés y portugués que asiste al local los fines de semana y feriados facilitando la comunicación y el diálogo entre los artesanos y los turistas. Asimismo, la cooperativa emplea transitoriamente a dos chicas para repartir volantes dentro del radio geográfico de la cooperativa. Resulta evidente que estos puestos de trabajo representan una fuente de ingreso mínima para sus ocupantes.

Por último, se puede mencionar como un grupo distintivo de los anteriores el que conforman los ayudantes de artesanos que obtienen su fuente de empleo a partir de los mismos artesanos socios que los requieren a los fines de incrementar su producción para responder a una demanda que va creciendo día a día de la mano de las estrategias de comercialización de la cooperativa. Algunos socios mencionan haber estandarizado su actividad en pequeñas series y a raíz de ello necesitaron emplear aprendices. Incluso ciertos socios comercializan en la cooperativa productos que intercambian con artesanos de otras Ferias.

Conclusiones

La Cooperativa de Artesanos San Pedro Telmo ha dado un paso significativo al llevar el trabajo artesanal desde sus características de informalidad a la constitución de una fuente de empleo permanente para un número cada vez mayor de artesanos. Es importante destacar que fue uno de los motores que dio impulso a esta cooperativa, el contexto económico, político y social que deja ciertas actividades económicas e importantes sectores de la sociedad marginados. Algunos de estos grupos son los que obligados a movilizarse encontraron una salida para reinsertarse en el modelo de acumulación vigente, en este caso a partir del trabajo artesanal.

La cooperativa resuelve el problema de comercialización de los artesanos dándoles un espacio en el que casi exclusivamente se dedican a producir y dejan de ocuparse individualmente del modo de colocación en el mercado de sus productos. La función de la comercial de la cooperativa le otorga unidad y escala al trabajo de los artesanos y este medio les permite incrementar sus ingresos y mejorar su calidad de vida.

De la mano de estrategias de comercialización efectivas y de una producción creciente, esta cooperativa satisface un mercado genuino, que supo construir a partir de reapropiarse y resignificar el territorio de San Telmo y de valerse del espacio que encontró para el desenvolvimiento de su actividad dentro de un nuevo yacimiento de empleo como el que representa el sector turístico.

