

La Economía de los/las Trabajadores/as - VI Encuentro Internacional

Buenos Aires-Pigüé, 30 de agosto al 2 de septiembre 2017

Autogestión como práctica y proyecto / Self-management as practice and as alternative project

Trazar los límites de la economía de los/as trabajadores/as

Durante los encuentros euromediterráneos de la economía de los/as trabajadores/as de 2016, los/as compañeros/as de VioMe pusieron este tema en el orden del día y pidieron que fuera tratado por los/as mismos/as trabajadores/as. De hecho, la forma jurídica más utilizada en las recuperaciones de empresas es la cooperativa de trabajo, una sociedad en la cual los/as trabajadores/as deben poseer la mayor parte del capital y que delibera sobre la base de “una persona, un voto”. Sin embargo, esta forma jurídica sigue siendo una forma privada que no siempre garantiza una real democracia obrera. En este mismo sentido, ¿puede una empresa nacionalizada pertenecer a este movimiento? Algunas propuestas para abrir un debate indispensable...

Una definición simplificada de la economía de los/as trabajadores/as

Partiremos de una definición simple del concepto de economía de los/as trabajadores/as, que plantea que deben ser ellos/as quienes controlan, determinan y toman las decisiones sobre su propio trabajo. Esta definición constituye en sí misma una impugnación directa al concepto de propiedad, según el cual son los/as propietarios/as quienes toman las decisiones. Al mismo tiempo, abre interrogantes que merecen una respuesta o, al menos, esbozos de respuesta que nos permitirán como mínimo definir lo que no es la economía de los/as trabajadores/as.

La primera pregunta que se nos plantea refiere al rol de los/as usuarios/as en esta economía. Si nos quedamos en el ámbito de la economía mercantil idealizada por los/as economistas liberales, una economía de los/as trabajadores/as podría prescindir sin problemas de los/as usuarios/as en la medida que el mercado permitiría una validación social de la producción: si esta no encuentra una clientela o no da lugar a una remuneración decente, significa que no es adecuada para la sociedad. Por ejemplo, si un

restaurante autogestionado es incapaz de atraer clientes, significa que la comida propuesta es mala o que su precio no se corresponde con las expectativas de los/as compradores/as.

Podríamos aceptar esta hipótesis si no nos topáramos con una importante objeción: el mercado ideal, que tanto aprecian los/as liberales, no es más que una ilusión; una ilusión aceptable para ciertos sectores de la vida económica, pero no para todos. En realidad, numerosos sectores de la economía funcionan como monopolios u oligopolios. Si los/as trabajadores/as controlaran estos sectores, podrían abusar de su posición dominante como lo hacen actualmente los/as capitalistas. La intervención de los/as usuarios/as es, entonces, la única forma de controlar este fenómeno. Si bien existen numerosos monopolios u oligopolios capitalistas que dominan la vida económica, es posible constatar el rol progresista que pueden adoptar los/as usuarios/as en la impugnación del poder del capital; y esta reivindicación es de suma actualidad. Por esto, una economía de los/as trabajadores/as no puede ser concebida sin el derecho de intervención de los/as usuarios/as en la definición de la producción, sobre la base de derechos diferenciados respecto de los/as trabajadores/as.

La segunda pregunta tiene que ver con la cuestión del financiamiento, que se encuentra en el origen mismo del capitalismo. No alcanza con que los/as trabajadores/as puedan decidir sobre asuntos esenciales de la producción; también es necesario que dispongan de los medios de financiamiento para sus inversiones. Es, justamente, esta ausencia de capitales la que explica su condición asalariada, el hecho de verse obligados/as a vender su fuerza de trabajo para poder subsistir. Pero no podemos responder a esta pregunta diciendo simplemente que en la economía de los/as trabajadores/as seremos todos/as propietarios/as de los medios de producción. Si los/as trabajadores/as de cada unidad de producción fueran propietarios/as de sus medios de producción, deberían hacer el esfuerzo de autofinanciarse, lo que no haría más que restaurar las relaciones capitalistas, tal como podemos observar en ciertas experiencias cooperativas. Si esta propiedad es interpretada en un sentido colectivo, la reflexión se orienta, entonces, hacia la metodología empleada para poner a disposición de los/as trabajadores/as los medios de producción; lo que deja ver que, en determinado momento, existe una dualidad de poder entre los/as trabajadores/as, por un lado, y el/la o los/as representantes de la propiedad colectiva, por otro.

Evidentemente, no podemos limitarnos a esta definición que pretende que solo los/as trabajadores/as controlen, determinen y decidan sobre su propio trabajo. Nuestro objetivo no es definir lo que será el día de mañana la economía de los/as trabajadores/as sino buscar en las formas de lucha actualmente utilizadas aquello que puede formar parte de un movimiento de “Economía de los/as trabajadores/as” y lo que debe ser rechazado.

La cooperativa de trabajo, una forma híbrida

La cooperativa de trabajo es aquella en la cual los/as trabajadores son socios/as, a diferencia de las numerosas cooperativas de usuarios/as: de vivienda, de consumo, bancarias, entre otras. Se trata antes que nada de una cooperativa, es decir, de una forma jurídica que rompe parcialmente con la lógica del capital. A diferencia de las empresas tradicionales (sociedades de capital), donde los/as accionistas se reúnen para multiplicar su capital, en las cooperativas, el capital está al servicio de un objeto social. Esto tiene dos consecuencias prácticas: la remuneración del capital es limitada —a veces, incluso, nula—, lo que da lugar a la formación de reservas no distribuibles, y las decisiones se toman sobre la base de “una persona, un voto” y no según las acciones que se posean. El hecho de que en esta forma de cooperativa los/as trabajadores/as sean a su vez socios/as allana el camino hacia la economía de los/as trabajadores/as.

Sin embargo, en este panorama se presentan numerosos obstáculos. Uno de ellos tiene que ver con la estructura del capital que, aunque se encuentre en segundo plano, sigue siendo privado. La experiencia nos demuestra que el capital tiene tendencia a reaparecer en un primer plano, sobre todo en el caso de que la cooperativa sea exitosa. La expresión más acabada de este fenómeno es la constitución de filiales de cooperativas en las cuales los/as trabajadores/as son asalariados/as dependientes de los/as cooperativos/as de la sede central. La noción misma de filial reintroduce las relaciones de propiedad.

Otro problema, también relacionado con el carácter privado del capital cooperativo, es que solo los/as trabajadores/as que son socios/as de la cooperativa participan de la gestión de la empresa. ¿Los/as socios/as representan a la mayoría de los/as trabajadores/as presentes? ¿Todos/as los/as trabajadores/as pueden acceder libremente y a un precio

razonable al estatus de socios/as? La legislación varía según el país y permite, a veces, que quienes no son trabajadores/as sean socios/as. Pero, ¿quiénes son esos/as socios/as externos/as? ¿Amigos/as de la cooperativa? ¿Usuarios/as? ¿Financistas que aportan fondos? En este último caso, ¿se trata de un financiamiento tradicional que busca sacar ganancias mediante su participación societaria o se trata de un financiamiento solidario cuya motivación es el desarrollo de una economía alternativa al capitalismo?

En este sentido, surgieron recientemente cooperativas multisocietarias —por ejemplo, cooperativas solidarias de Québec o cooperativas sociales italianas— que dividen a sus miembros en categorías entre las cuales suele haber trabajadores/as y usuarios/as. Pero si, como observamos hasta ahora, estamos a favor de la intervención de los/as usuarios/as en la gestión, ¿qué garantiza, en una estructura de tipo multisocietaria, que la voluntad de los/as trabajadores/as no quede relegada?

Los/as accionistas asalariados/as

En numerosos países, los/as propietarios/as de empresas privadas buscan desarrollar diversos planes que permitan a los/as asalariados/as ser accionistas. El objetivo es tratar de que coincidan los intereses de los/as asalariados/as con los de los/as accionistas. En la mayoría de los casos, lo único que permiten estos planes es reservar un porcentaje extremadamente reducido del capital a los/as asalariados/as. Muy frecuentemente, permiten orientar la gestión en función de los objetivos de los/as propietarios/as, en contra de la mayor parte de los/as asalariados/as.

Todo esto indica que un accionariado de asalariados/as no puede formar parte de la economía de los/as trabajadores/as. Sin embargo, a veces los/as asalariados/as logran ser mayoría en una sociedad de capital. Esto no puede considerarse una cooperativa puesto que las reglas del capital continúan vigentes. ¿En qué condiciones podríamos considerar que este tipo de empresa forma parte de la economía de los/as trabajadores/as?

Las empresas públicas con participación de los/as trabajadores/as o bajo control obrero

Entendemos por empresa pública toda empresa perteneciente al Estado. Esto supone considerar que el Estado es razonablemente democrático y, por lo tanto, que se trata de una empresa que pertenece al “público”. Esto significa también que el Estado es el único propietario de esta empresa, que no existen intereses privados en el capital que condicionen al Estado para administrar esta empresa desde la lógica de la valorización del capital. Pero incluso si este fuera el caso, el hecho de tratarse de una propiedad pública no supone que esta empresa forme parte de la economía de los/as trabajadores/as.

Desde hace muchos años, diversos grupos políticos reivindican las nacionalizaciones bajo control obrero, es decir, una transferencia de propiedad al Estado en la cual los/as trabajadores/as se encargarían de la gestión o dispondrían al menos de un derecho de veto sobre las decisiones tomadas por el/la representante del Estado. ¿Esta fórmula es segura a largo plazo? En este caso, la noción de propiedad permanece intacta: el Estado propietario substituye al accionista privado, puede delegar la gestión a los/as trabajadores/as o concederles un derecho de veto pero, a fin de cuentas, en su carácter de propietario, siempre tendrá la última palabra. ¿Podemos, entonces, considerar que estas empresas forman parte de la economía de los/as trabajadores/as? En caso afirmativo, ¿en qué condiciones?

Además, los gobiernos más o menos progresistas nacionalizan a veces empresas en nombre de la protección del empleo o según los intereses estratégicos del país. ¿Cuáles son nuestras exigencias para que esas empresas se inscriban en el proceso de la economía de los/as trabajadores/as?

Para terminar, el asunto de la propiedad

Durante mucho tiempo, la propiedad colectiva de los medios de producción fue el objetivo de los movimientos de transformación social. La colectividad nunca pudo ser claramente definida. ¿Se trata de un colectivo de trabajadores/as? ¿Se trata de un Estado? Sea cual fuere el enfoque elegido, la noción de propiedad es excluyente en sí misma respecto de aquellos/as que no forman parte de la colectividad. Por otro lado, el tamaño de la

colectividad impone la necesidad de nombrar representantes, que tendrán tendencia a usurpar el poder en contra de los intereses de la colectividad misma.

La innovación esencial de la economía de los/as trabajadores/as es negar la propiedad, ya que son los/as actores/as quienes deben estar en condiciones de codecidir. Esto implica una articulación del poder entre los/as trabajadores/as y los/as usuarios/as. Esta negación *de facto* de la propiedad plantea también la problemática del financiamiento de los activos puestos a disposición de los/as trabajadores/as. Teniendo en cuenta estas cuestiones, estaremos en posición de definir, etapa por etapa, lo que puede considerarse parte de la economía de los/as trabajadores/as, entendida como un proceso.

Benoît Borrits

Association Autogestion (Francia)

31 de agosto 2017



Traducción FR>ES: Renata Farías