

**Condicionantes del tipo de desarrollo de la unidad productiva, limitantes inherentes al rubro, inserción en el mercado, etc. ¿Producción artesanal o industrialización?**

Cada grupo productivo está históricamente determinado en su conformación y su desarrollo. Cada tipo de formación (cooperativa autogestionada, empresa recuperada, emprendimiento productivo, etc.) tendrá características propias relacionadas con su composición social y la suma de experiencias personales y colectivas de sus miembros.

No obstante, no se puede olvidar el factor externo social y económico (local, regional, nacional) que también marca las vías posibles de acción.

Así, se constituye el pasado del grupo -a un nivel micro- en un interlocutor permanente con el presente al momento de tomar decisiones o proyectar sobre la base de lo posible.

En cierto punto de su desarrollo, la unidad productiva encuentra sus limitantes. Éstos pueden ser técnicos, humanos, de capital, etc. Salir al exterior, es decir el contacto con otros grupos (la construcción de redes de vinculación u de una organización más amplia) se plantea como un camino viable. El otro camino que suele aparecer sobre la mesa puede identificarse con la consigna de dedicarse a fortalecer la cooperativa en términos de “aún no estamos preparados” (primero desarrollo hacia adentro, relegando el desarrollo hacia afuera para una instancia futura-difusa).

Enumeramos sumariamente algunos de estos limitantes:

**Baja capacidad de inversión.**

Muchas veces se encuentra un limitante en la capitalización de la empresa, ya sea por ser un emprendimiento que nace prácticamente sin capital inicial o por tener que afrontar muchas otras pruebas de fuego, como en el caso de las empresas recuperadas. Cómo obtener la confianza de los proveedores y clientes, aprender a gestionar la empresa sin experiencia previa, etc.

Todo esto retrasa la posibilidad de alcanzar un nivel técnico-productivo necesario para entrar en mercado.

Las políticas para apoyar la economía social no deberían ser las mismas para las pequeñas que

para las grandes cooperativas. También debería tenerse en cuenta la antigüedad o la diferencia entre cooperativas de servicios públicos y las de trabajo.

Una situación que debe contemplarse desde el Estado se refiere especialmente a las diferencias entre dificultades financieras y problemas de índole productivo.

Por último, en los últimos años se han conformado muchas cooperativas que dependen del dinero que les provee el Estado (Municipal, Provincial o Nacional). En estos casos, no existe capacidad de inversión en absoluto.

En ese sentido, de acuerdo a un estudio de la UCA (Universidad Católica Argentina), publicado en 2001, *“En la última década se ha observado un inédito proceso de creación de este tipo de organizaciones en nuestro país. De acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), dependiente del Ministerio de Desarrollo Social y contralor de las cooperativas, a 2008 había registradas unas 12.700 entidades, la mayoría de*

*ellas creadas entre 2001 y 2006. Mientras que en los '90 se registraron unas 1.500 cooperativas, en dicho período se registraron casi 7.000”.*

Según este estudio, la constitución de Cooperativas de Trabajo se utiliza muchas veces para “...encubrir relaciones laborales tradicionales, especialmente en el caso de los trabajadores menos calificados...” o como fachada para ocultar Planes de Asistencia gubernamentales.

De allí que, en muchísimos casos, las cooperativas no están monetizadas (usamos la expresión monetizar como la capacidad de “convertir un activo en dinero”), o bien que los beneficios no pueden ser explícitamente registrados. Por ejemplo:

- En los casos en que se desarrollen trabajo comunitarios, aportes solidarios, trabajo voluntario de los socios, contribuciones en productos o servicios no remunerados, etc.
- En los casos en que los fondos de los Planes Sociales se distribuyen por medio de “mal llamadas” Cooperativas de Trabajo, teniendo en cuenta que los fondos ingresados constituyen en realidad la masa salarial/asistencial de los beneficiarios.

### **Un espacio de comercialización.**

Al producirse un cuello de botella en el tramo de la comercialización, se encuentra una traba para el crecimiento. Hay posibilidad de producir más, pero se trabajaría a pérdida dado que:

- no existen mercados para ubicar tanta cantidad de productos.
- imposibilidad de acceder a un sistema de distribución o comercialización (propio o de terceros).

### **Ayuda en aspectos legales.**

Los pasos legales para la conformación de cooperativas suelen ser largos y engorrosos, implican mucha dedicación que saca tiempo para pensar y actuar en formas de mejorar el emprendimiento productivo.

Suele haber problemas con papeles, trámites, etc., que requieren entrar en contacto con organismos oficiales y trabas burocráticas, lo cual requiere de un tiempo de aprendizaje valioso.

### **Espacio físico.**

Muchas veces los productivos encuentran su límite en el lugar en el que producen.

Es difícil encontrar grupos que tengan propiedad sobre el inmueble donde realizan su actividad. Lo más frecuente es el alquiler del mismo o alguna otra forma de convenio informal sobre espacios limitados e insuficientes para llevar a un nivel estable la producción.

### **Organización interna.**

Este punto tiene varias aristas que podemos enumerar:

- Ingeniería laboral
- Formación de precios
- Distribución de excedentes
- Normativa. Acuerdos de convivencia.

- Institucionalización de la asamblea. Canales de participación claros.
- División del trabajo. Coordinación de áreas.
- Previsión social y otros beneficios -aguinaldo, vacaciones, etc.- (sólo se alcanzan a fuerza de hacer crecer la cooperativa).

**La forma en que cada grupo resuelve estos interrogantes es parte de la historia grupal y condicionante para el futuro. De estos puntos depende en gran medida el éxito en términos de subsistencia-crecimiento.**