

Las políticas de la
**economía
social**

desde una perspectiva
antropológica



Las políticas de la
**economía
social**

desde una perspectiva
antropológica



CRÉDITOS

COORDINACIÓN DEL PROYECTO EDITORIAL

Tíscar Lara

Vicedecana de Cultura Digital EOI

Eduardo Lizarralde

Director de Conocimiento EOI

Enrique Ferro

Técnico del Decanato EOI

Libro digital en:

www.eoi.es/savia/pubman/item/eoi:75305

Enlace directo en:



PROYECTO GRÁFICO

base 12 diseño y comunicación, s.l.

ISBN

978-84-15061-25-0

DEPÓSITO LEGAL

© **Fundación EOI, 2012**

www.eoi.es

Madrid, 2012



Esta publicación está bajo licencia *Creative Commons* Reconocimiento, NoComercial, Compartirigual, (by-nc-sa). Usted puede usar, copiar y difundir este documento o parte del mismo siempre y cuando se mencione su origen, no se use de forma comercial y no se modifique su licencia.

AUTORES

Alice Bryer

Goldsmiths University, Reino Unido

James G. Carrier

Oxford Brookes University, Reino Unido

Christine Cooper

University of Strathclyde, Reino Unido

María Inés Fernández Álvarez

CONICET, Argentina

Victoria Goddard

Goldsmiths University, Reino Unido

Sharryn Kasmir

University of Hofstra, Estados Unidos



“Cuidamos el papel que utilizamos para imprimir este libro”

Fibras procedentes de bosques sostenibles certificados por el *Forest Stewardship Council* (FSC).

La edición de este estudio ha contado con la cofinanciación del **Fondo Social Europeo** a través del **Programa Operativo Plurirregional de Adaptabilidad y Empleo 2007-2013**.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
INTRODUCTION	8

Capítulo 1

LA CONTABILIDAD Y LAS COOPERATIVAS DE TRABAJADORES: UN ESTUDIO DE CASO DE LAS «EMPRESAS RECUPERADAS» DE ARGENTINA.....	11
ACCOUNTING FOR WORKER COOPERATIVES? A CASE STUDY OF THE ARGENTINEAN <i>EMPRESAS RECUPERADAS</i>	50

Alice Bryer

Capítulo 2

LA PERVERSIÓN DE LOS MEDIOS: LA SEDUCCIÓN DEL PROCESO Y LA FORMA	85
WAYLAID BY MEANS: THE SEDUCTIONS OF PROCESS AND FORM.....	98

James G. Carrier

Capítulo 3

LA RENDICIÓN DE CUENTAS Y LOS DERECHOS HUMANOS: PRÁCTICAS DÓXICAS DE SALUD Y SEGURIDAD Y LA LECCIÓN DE ICL.....	109
ACCOUNTING FOR HUMAN RIGHTS: DOXIC HEALTH AND SAFETY PRACTICES - THE ACCOUNTING LESSON FROM ICL.....	152

Christine Cooper

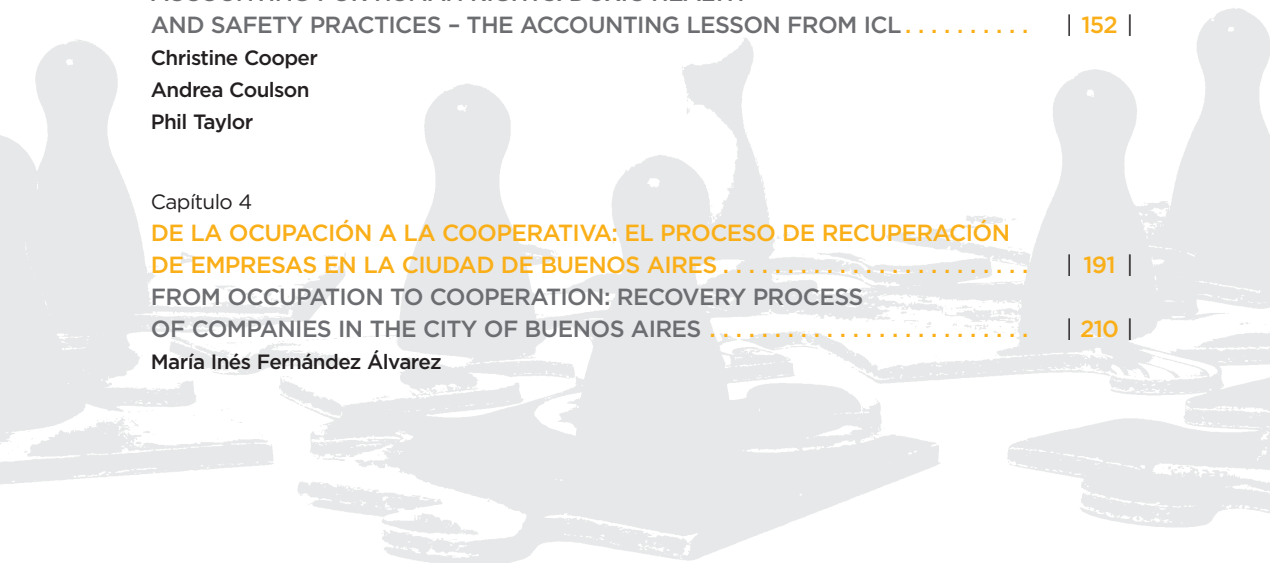
Andrea Coulson

Phil Taylor

Capítulo 4

DE LA OCUPACIÓN A LA COOPERATIVA: EL PROCESO DE RECUPERACIÓN DE EMPRESAS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.....	191
FROM OCCUPATION TO COOPERATION: RECOVERY PROCESS OF COMPANIES IN THE CITY OF BUENOS AIRES.....	210

María Inés Fernández Álvarez



Capítulo 5

**LA POLÍTICA DEL TRABAJO Y EL TRABAJO DE LA POLÍTICA:
EMPLEO PRECARIO, MOVILIZACIÓN Y EL FANTASMA DEL DESEMPLEO** | 227 |
THE POLITICS OF WORK AND THE WORK OF POLITICS:
PRECARIOUS LABOUR, MOBILIZATION AND THE SPECTER
OF UNEMPLOYMENT | 244 |
Victoria Goddard

Capítulo 6

**LA SATURN AUTOMOBILE CORPORATION Y LA DESORGANIZACIÓN
DE LA MANO DE OBRA** | 259 |
THE SATURN AUTOMOBILE CORPORATION
AND THE DISORGANIZATION OF LABOR PAPER DRAFT | 270 |
Sharryn Kasmir



INTRODUCCIÓN:
UNA PERSPECTIVA CENTRADA
EN EL HOMBRE

INTRODUCTION:
A HUMAN-CENTRED PERSPECTIVE





En un contexto de crisis financiera y normativa a escala mundial, las instituciones y los expertos dedicados al estudio de las ciencias sociales cada vez hacen mayor hincapié en la importancia de una emergente «economía social», concebida como un nuevo pilar de la economía, que une lo público y lo privado, y genera nuevas relaciones y valores sociales. Aunque aún no existe una definición específica para ella, la economía social suele entenderse como la combinación de formas de actividad cooperativas y participatorias, que persiguen una gama diversa y plural de objetivos vinculados a una organización y guiadas por un profundo interés en dar prioridad al bienestar individual y social. Una de las mayores dificultades que se señalan en el creciente corpus de obras en la materia, así como en los foros internacionales, es cómo podemos crear estructuras representativas y normativas para las entidades dentro de la economía social, sin restringir su diversidad. En opinión de algunos, la contabilidad ofrece la posibilidad de visualizar y homogeneizar esta incipiente actividad, proporcionando una medida objetiva del capital y la rentabilidad. Este fue el propósito del Congreso Internacional de Economía Social "The politics of social economies and labour control" celebrado en Sevilla en mayo de 2010, organizado por la Escuela de Organización Industrial, y cuyos principales textos se reproducen en este libro. Los expertos internacionales reunidos en el Congreso buscaban sacar a la luz las dimensiones «intencionales» de los procesos normativos, entendidos como parte del tejido general de los intercambios humanos y, por tanto, la posibilidad de que pudieran encarnar propósitos y valores alternativos. El trabajo conjunto de antropólogos y expertos en contabilidad de todo el mundo en el congreso definió una perspectiva «centrada en el hombre», que permite conocer mejor los puntos, tanto comunes como divergentes, de los procesos normativos.

Un aspecto destacado que sirve de hilo conductor a todas las ponencias que se presentan en este libro es el interés por las «motivaciones», lo que implica la existencia de una perspectiva histórica acerca de las necesidades sistemáticas sobre las que se basan las tecnologías normativas, pero que también da pie a un análisis en rigor de la forma en la que pueden institucionalizarse unas ambiciones y unos valores concretos. Por lo tanto, cada texto, a su manera, trata de responder a un interrogante fundamental: la relación entre la acción social «intencional» y distintos aspectos del sistema. Las ponencias analizan la función constitutiva de las infraestructuras de cálculo de las organizaciones y las sociedades utilizando, con frecuencia, estudios de casos en contextos concretos; se preguntan cómo la motivación puede formar parte de los medios; y examinan la manera en la que la contabilidad puede facilitar la convergencia entre las necesidades y los valores individuales, y los de la sociedad. Al señalar una serie de limitaciones y problemas, investigamos si la contabilidad en las economías sociales, como nuevo pilar de la economía, ofrece una solución a problemas normativos de mayor envergadura.

El «liderazgo» fue otro tema importante de debate en conexión con el análisis de las dimensiones «intencionales» de las normativas. De hecho, la literatura general suele referirse a la economía social como un «nuevo agente socioeconómico». Sin embargo, los estudios presentados en el Congreso van más allá, haciendo un análisis comparativo de las innovaciones organizativas e institucionales, cuyas características se ven definidas por identidades sociales concretas en diversos contextos históricos, que van desde las llamadas «empresas recuperadas» (cooperativas que establecieron los empleados de empresas abandonadas durante la crisis neoliberal argentina de 2001), hasta los grupos rebeldes de esclavos del



Antiguo Egipto. En todos ellos, la contabilidad surge como una herramienta de liderazgo y como un elemento que construye valores sociales, que puede aumentar la posibilidad de emprender acciones congruentes con respecto a diversos objetivos. No obstante, las ponencias no se centran únicamente en la relación entre contabilidad y orden, sino también en la relación entre contabilidad y desorden, crisis e innovación. Así pues, plantean la función que la contabilidad podría desempeñar en la creación de un nuevo orden social.

El Congreso Internacional de Economía Social se inició con la esperanza de tender nuevos puentes interdisciplinarios y de comprender mejor las posibilidades y los problemas de la cooperación humana y las normativas. Muchos de los trabajos presentados siguen «en curso», lo que refleja su naturaleza emergente e, incluso, incipiente. Sin embargo, dos días de estimulantes intercambios y de debate dieron como resultado una perspectiva sobre la contabilidad y las responsabilidades centrada en el hombre, que enriquece nuestro entendimiento de la diversidad de acciones «intencionales» para con la sociedad. Con ello, el Congreso Internacional de Economía Social ha abierto importantes vías de investigación interdisciplinaria sobre el acuciante problema de cómo satisfacer las nuevas necesidades humanas que el mercado no cubre.

Alice Bryer

Goldsmiths University, Reino Unido



Against a background of global financial and regulatory crises, social scientists and institutions increasingly stress the importance of an emerging 'social economy' – conceived as a new pole of the economy, which links the public and private poles, and generates new social relations and values. Although there is still no definitive definition, the social economy is often understood as integrated by cooperative and participatory forms of activity, which pursue a diverse and plural range of organisational goals guided by a broad concern to prioritise individual and social well-being. A key challenge, highlighted by the expanding body of literature and by international forums, is how to create structures of representation and regulation for entities within the social economy without constraining their diversity. Some argue that accounting offers a means of visualising and homogenising this emerging activity by providing an objective measure of its capital and its profitability. This was the aim of the Social Economy International Congress "The politics of social economies and labour control", that took place in Seville in May 2010 and was organised by the Escuela de Organización Industrial. The main papers of the conference are included in this book. International experts gathered at the Congress want to uncover the *purposive* dimensions of regulatory processes, understood as part of the general fabric of human interchanges, and therefore, the possibilities that they might embody alternative purposes and values. In bringing together international anthropologists and accounting scholars, the congress generated a 'human-centred' perspective that offers wider insights into the unities and diversities of regulatory processes.

An important theme that unites the work presented here is a concern with 'motivations', which implies a historical perspective on the systemic needs underpinning regulatory technologies, but also encourages in-depth analyses of the ways in which particular ambitions and values may become institutionalised. Each contribution speaks, therefore, to the fundamental question of how purposive social action relates to aspects of the system. Often through detailed case studies of specific settings, the papers explore the constitutive roles of calculative infrastructures in organisations and societies. They ask how motivations may be embedded in means, and consider the ways in which accounting may render possible the convergence of individual needs and values with those of society. In identifying limits and challenges, we explore whether accounting for social economies, as a new pole of the economy, can offer solutions to wider regulatory problems.

Connected to the concern to explore the purposive dimensions of regulation, another important theme of discussion was that of 'leadership'. The social economy is often, in fact, described in the wider literature as a 'new socio-economic actor'. These papers go further, however, through comparative analyses of the organisational and institutional innovations shaped by particular social identities within diverse historical contexts – ranging from the *empresas recuperadas*, cooperatives that were established by the employees of companies abandoned in Argentina's 2001 neoliberal crisis, to rebel slave groups in Ancient Egypt. Accounting in these contexts, appears as a tool of leadership, and as a constructor of societal values, which can enhance the possibilities of congruent action towards diverse goals. Yet, while the papers deal with the relations between accounting and order, they also examine those between accounting and disorder, crisis, and innovation. They ask, therefore, what roles accounting might play in constituting a new social order.



The Social Economy International Congress began with hopes to build new interdisciplinary bridges, and to gain new insights into the possibilities and challenges of human cooperation and regulation. Many of the papers presented here are very much 'in progress', reflecting these emerging and even inchoate beginnings. Yet, two days of stimulating exchanges and debate produced a human-centred perspective on accounting and accountabilities, which enriches our understanding of the diversity of purposive action in relation to society. So doing, the Congress has opened up important avenues for interdisciplinary research into the pressing problem of how to meet new human needs, which are not satisfied by the market.

Alice Bryer

Goldsmiths University, Reino Unido

1

LA CONTABILIDAD Y LAS COOPERATIVAS
DE TRABAJADORES: UN ESTUDIO DE
CASO DE LAS “EMPRESAS
RECUPERADAS” DE ARGENTINA

ACCOUNTING FOR WORKER
COOPERATIVES? A CASE STUDY OF THE
ARGENTINEAN *EMPRESAS
RECUPERADAS*

Alice Bryer

Goldsmiths University, Reino Unido





Resumen

Se ha reavivado el optimismo sobre las cooperativas de trabajadores que actualmente están ganando terreno en la esfera de las ciencias sociales, concebidas como parte de la «economía social». Los sociólogos reconocen la creciente importancia macroeconómica de la economía social, pero consideran que la falta de un concepto definitivo impide su institucionalización. La meta, conforme a esta literatura, consiste en incorporar las cooperativas en los sistemas contables nacionales, entendidos como una medida objetiva de la rentabilidad. Este análisis replantea, de manera crítica, esta perspectiva, tratando de examinar si la contabilidad puede institucionalizar motivaciones y valores alternativos. Por medio de un análisis etnográfico de dos casos sacados de las llamadas «empresas recuperadas» de Argentina, mi trabajo desestructura los procesos sociales a través de los cuales los actores definieron intencionalmente sus cooperativas y formas de contabilidad de maneras muy distintas. Trato de ofrecer un medio para reconciliar los planteamientos críticos de las dimensiones constitutivas de la contabilidad, que tienden a separar las perspectivas que reconocen las relaciones y aspiraciones individuales, de aquellas que enfatizan las relaciones e intereses sociales capitalistas. Este estudio las unifica por medio del concepto del proceso del trabajo que crea «valor», ambiciones y valores subjetivos, y plusvalías. Concluyo diciendo que debemos reconocer la manera en la que la contabilidad aplica los límites objetivos de la actividad económica, a fin de determinar si las identidades sociales pueden constituir relaciones y necesidades que redefinen esos límites.

Palabras clave: cooperativas; proceso de trabajo; políticas; economía social.

En el barrio semi-industrializado de Barracas, en Buenos Aires, hay unas 25 personas reunidas en una oficina un día de verano de febrero de 2006. La oficina se encuentra en la planta de arriba de una imprenta que ha estado dirigida por los trabajadores como una cooperativa desde que el anterior dueño la abandonó hace cuatro años. Los ánimos se van caldeando en la reunión dentro de la fábrica; unos están enfadados, otros frustrados. Ricardo, uno de los directores de la cooperativa, trata de explicar algo al resto: «...la razón de estas asambleas es que puedan dar a conocer lo que les preocupa, aportar sus ideas». Ángel, uno de los operarios de máquinas, de cuarenta y muchos años, le interrumpe: «para empezar, solo celebramos asambleas una vez al mes, no es suficiente». «Tiene razón en una cosa», dice Paulo, otro operario de máquinas, de tan solo veintisiete años y uno de los más jóvenes allí reunidos: «no tenemos tiempo para reunirnos más que una vez al mes, y de todas formas, no es más que una pérdida de tiempo, nos la pasamos discutiendo, en vez de estar trabajando». El tema del tiempo desata un debate por el fondo. Algunos hablan del centro de aprendizaje para adultos que acaba de abrir en la fábrica, patrocinado por el gobierno local. Marta se queja de que no tiene ni tiempo ni energías para ir a clase. Carlos dice que, qué más dará, el centro no es más que un «acuerdo» entre los políticos y los directivos, y que está fuera del control de los trabajadores. «Pero lo que de verdad importa», continúa Ángel, levantando la voz, «es que el mecanismo de la asamblea en sí mismo



no nos garantiza un poder real sobre lo que estamos levantando aquí, sobre el valor que estamos generando... la mayoría de nosotros no tenemos ni idea de lo que dicen las cuentas y eso es precisamente lo que nos podría ayudar a entender el negocio y a nosotros mismos, algo mejor». Los comentarios llueven por un lado y por otro. Algunos dicen que el control contable es «cosa de los directivos», pero otros no están de acuerdo. Marta, que tiene dos hijos y ha sido empleada de la fábrica durante mucho tiempo, dice: «...algunos de los directivos solamente utilizan las cuentas para meternos presión a fin de que cumplamos los objetivos. Hablan de nuestro trabajo como si se tratara tan solo de un coste más. Quizá sea cierto que necesitamos generar capital circulante, pero a veces parece que es el “capital” el que nos controla, cuando somos nosotros mismos los que deberíamos sentir que tenemos el control. Nuestra contabilidad debería ser algo más que devanarse los sesos para recortar gastos...».

En este trabajo investigo la función de la contabilidad en las cooperativas de trabajadores a través de un análisis de base etnográfica que he realizado de las denominadas «empresas recuperadas» que existen en Argentina. Este tipo de cooperativa hizo su aparición durante la crisis socioeconómica que vivió el país en 2001¹. El estudio aborda el constante debate de la función constitutiva de la contabilidad para introducir la «economía social» como un nuevo y prometedor ámbito de investigación dentro de la contabilidad.

En la década pasada, los estudiosos de la contabilidad fueron prestando cada vez más atención a los cambios generales que se producen en la organización del trabajo y que precorizan una nueva era de «cooperación» y «participación» por medio del trabajo en equipo, la flexibilidad y la versatilidad (por ejemplo, Carmona, Ezzamel y Gutiérrez, 2002; Kenney y Florida, 1993; Jones y Dugdale, 1995; Miller y O’Leary, 1993, 1994). Estos estudios ponen de manifiesto que dichas iniciativas suelen generar una demanda de nuevas técnicas contables y que incluso dependen de su aplicación. Por eso, tal vez pueda parecer sorprendente que aún no se haya profundizado en la función de la contabilidad en las cooperativas, sobre todo si se tiene en cuenta el renovado el interés actual por estas últimas en las ciencias sociales y las instituciones consagradas a su estudio. En los últimos años, un creciente corpus de investigaciones sociológicas atestiguan la cada vez mayor relevancia que han ido adquiriendo las cooperativas, que se conciben como parte de una economía social (por ejemplo, Montolio, 2002; Coraggio, 2003; Laville, 2003; Chavez y Monzón, 2008; Toia, 2008). Los sociólogos reconocen que la importancia macroeconómica de estas entidades de negocio ha ido en rápido aumento en la última década (Toia, 2008: 10; Monzón y Chavez, 2008; 569)². Sin embargo, la «invisibilidad institucional» de la economía social, es decir, la falta de mecanismos a nivel institucional que las regulen y representen, es especial objeto de debate en los más recientes foros internacionales (Subcomisión de la Economía Social, 2008) y la literatura en la materia (Laville, 2003; Toia, 2008).

La labor, según la define la nueva perspectiva dominante, consiste en desarrollar un concepto de economía social que sea acorde a los sistemas contables nacionales (Monzón y Chavez, 2008: 557; Toia, 2008). Se alberga la esperanza de que, de esta manera, las «principales dimensiones de las entidades dentro de la Economía Social puedan cuantificarse y hacerse visibles de una forma homogénea e internacionalmente armonizada» (Monzón y Chaves, 2008: 557). Desde este punto de vista, por tanto, los sistemas contables se erigen



en una herramienta de universalización, que ofrece una medida objetiva de las «dimensiones» de cualquier entidad de negocios o, dicho de otro modo, de su capital y rentabilidad. El objetivo general de mi trabajo es replantear esta perspectiva para poder analizar, de manera crítica, si, a través de las ideas y prácticas contables, pueden institucionalizarse ambiciones y valores culturalmente diversos.

No existe una definición convenida sobre la economía social, pero la aceptada por la gran mayoría se refiere a un conjunto de «principios rectores» que fueron propuestos en 1998 por el Comité consultivo de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones (CMAF), una de las mayores organizaciones que existen en su clase. Estos principios se alejan radicalmente de los intentos previos de hallar un concepto definitivo, que solía centrarse en la organización técnica de la producción (por ejemplo, la Comisión Europea, citada en Montolio, 2002: 17). Dichos principios proponen una actividad económica que da prioridad a «la primacía del individuo y el propósito social sobre el capital» y «la coincidencia de los intereses de los miembros usuarios y el interés público» (CMAF citado en Toia, 2008: 8). A pesar de las inherentes contradicciones, o incluso debido a ellas, estos principios plantean importantes dudas acerca de los procesos sociales que los articulan y sus implicaciones futuras. Asimismo, nos llevan a examinar la manera en la que tales principios podrían convertirse en una realidad institucional.

El hecho de que los sociólogos hayan comenzado a prestar atención al potencial institucional de la contabilidad es digno de mención en sí mismo, dado que la literatura normalmente ha pasado por alto la función de la contabilidad en las organizaciones y la sociedad. El problema es que, para ello, han hecho suyas una serie de hipótesis profusamente criticadas por los especialistas modernos en contabilidad. Según el punto de vista tradicional, los métodos y las categorías contables constituyen una herramienta objetiva para lograr fines económicos patentes. Los planteamientos críticos, si bien son de amplio alcance, suelen tener un punto en común, el de sacar a la luz la función constitutiva e intencional de la contabilidad. Sin embargo, también tienden a separar las corrientes de pensamiento que ponen énfasis en la manera en la que la contabilidad crea relaciones sociales y objetivos particulares, y las que tratan de reconocer su función en la articulación de relaciones e intereses de clase que abarcan a toda la sociedad. Lo que se echa en falta, y esto es lo que pretendo demostrar con mi ponencia, es un planteamiento que reconozca los efectos interrelacionados de una acción social significativa y las presiones sistémicas.

En mi trabajo, sostengo primeramente que esta separación ha obstaculizado el análisis crítico del cambio organizativo y contable. Sitúo una importante fuente de problemas en la noción causal del «trabajo» como un proceso material y físico, que da por hecho el objetivo de la maximización de los beneficios, corriendo el peligro, por tanto, de particularizar la subjetividad y cosificar el «capital». Después, propongo una forma de reconciliación, un enfoque de motivación hacia el trabajo como proceso de creación de valores (plusvalía, y aspiraciones y valores subjetivos), vinculando las personas a la sociedad. Mi análisis introduce el concepto de las «políticas de creación de valor» como manera de proporcionar un marco que desestructure los procesos sociales a través de los cuales los actores pueden llegar a comprender y definir sus organizaciones en formas potencialmente muy distintas.



Las empresas recuperadas de Argentina son un magnífico estudio de caso del potencial y los límites del cambio organizativo y contable. Estas empresas surgieron como iniciativa de base en un contexto caracterizado por la crisis del neoliberalismo y el sistema político argentino, que culminó en diciembre de 2001 con un enorme recrudecimiento de la resistencia y la auto-organización populares. En respuesta al cierre masivo de fábricas, miles de trabajadores ocuparon y reactivaron cerca de 180 empresas que estaban en quiebra o abandonadas, principalmente del sector industrial manufacturero (Howarth, 2007: 8). A diferencia de la gestión paternalista habitual de las antiguas empresas, los trabajadores formaron cooperativas e introdujeron un sistema de toma de decisiones basado en las asambleas. En 2002, crearon una organización nacional, que los enmarcó en un movimiento de cambio institucional más amplio. Sin embargo, hacia 2006, la organización se había fragmentado y el mecanismo de las asambleas había caído en desuso en muchas de las empresas recuperadas. Cabe preguntarse, principalmente, qué explicación tienen estas innovaciones y los procesos subsiguientes de degeneración, y si la evidencia de dicha degeneración implica un proceso de regresión inevitable y lineal.

Gran parte de lo que se ha escrito sobre las empresas recuperadas atiende a interpretaciones o bien idealistas, o bien deterministas, que se centran en la experiencia de los trabajadores en los procesos de producción física y pasan por alto la función de la contabilidad⁵. Al ofrecer una perspectiva alternativa, mi trabajo llama la atención sobre las continuidades dentro de la gestión financiera y las relaciones institucionales de muchas empresas recuperadas. Sin embargo, lo que es más importante es que en él también se reconocen las distintas maneras en las que unas identidades sociales concretas aspiraron a crear una nueva clase de contabilidad y regulación institucional y lucharon por conseguirla. Utilizando dos estudios de caso etnográficos, analizo cómo algunas recurrieron conscientemente a técnicas contables para controlar mejor el capital y diferenciarse moralmente de los anteriores propietarios; mientras que otras trataron de institucionalizar unos objetivos centrados en la auto-capacitación humana. Para finalizar, aúno todas mis conclusiones para dar forma a un planteamiento contable crítico con respecto a la economía social, concebida como una nueva fase de socialización capitalista y una expresión institucional de las nuevas necesidades humanas.

1. La política de la creación de valor: un planteamiento motivacional sobre los cambios en la contabilidad

En un informe reciente publicado por la Comisión Europea se establece que «el interés creciente por la economía social deriva del reconocimiento de los límites del sector privado y el sector público tradicionales» (Toia, 2008: 10). A este respecto, un tema común de la literatura sociológica es que las cooperativas constituyen un «pilar de utilidad social» en la economía, que favorece un «nuevo espíritu empresarial», vinculando las esferas pública y privada (Chavez y Monzón, 2008: 560; Toia, 2008:10). Las cooperativas facilitan la creación de «nuevas relaciones sociales», valores y motivaciones (Corragio, 2003: 20); se habla del «entusiasmo por explorar nuevas oportunidades de negocio e incorporar el reto



de la actividad comercial» (Fernández y Vivas, citado en Montolio, 2002: 29). En otras palabras, la literatura asume que las nuevas relaciones entre los miembros de la organización (es decir, las «relaciones en producción» particulares) impulsarán un nuevo compromiso para con una actividad rentable. Esta noción funcionalista de la subjetividad conduce a la idea de que la contabilidad simplemente refleja los sistemas y las motivaciones de valor dominantes.

A pesar del énfasis que pone la literatura en la «novedad», no es la primera vez que los sociólogos muestran interés en la cooperación y la participación en el lugar de trabajo. A partir de los años 1960, muchos sociólogos comenzaron a afirmar que las formas de gestión «cooperativas» y «participativas» (entre las que se incluyen las consultas conjuntas, el trabajo en equipo y la autogestión de los trabajadores) podrían ayudar a combatir la crisis del fordismo (por ejemplo, Blauner, 1964; Bradley y Gelb, 1982; Witte, 1980). Según la nueva y también la vieja perspectiva sociológica, las relaciones jerárquicas entre empleados y empleadores no consiguen «...aprovechar el potencial de productividad mejorando las contribuciones que podrían emanar de la experiencia y el talento de los que realmente hacen el trabajo» (Alexander, 1985: 338). Ambos argumentan que las relaciones descentralizadas en la producción dejan atrás los antiguos antagonismos y desembocan en una acción productiva determinada. A diferencia del debate actual, no obstante, el primer corpus de literatura tendía a olvidar la función de la contabilidad.

Una serie de análisis en la materia han ocupado el vacío que existía y ayudado a comprender mejor una realidad mucho más compleja y contradictoria que la retratada por los expertos en sociología. A través de detallados estudios de casos, las conclusiones subrayan, en primer lugar, que las relaciones descentralizadas entre empleados y empleadores normalmente exigen nuevas técnicas de contabilidad (más comúnmente conocida como «costeo por actividades» (ABC, por sus siglas en inglés) y la «contabilidad del rendimiento» (TA, por sus siglas en inglés) que los managers utilizan con el doble propósito de controlar el rendimiento y aumentar la conciencia de los trabajadores sobre las metas de productividad. En segundo lugar, y tal vez de forma más importante, indican que, al intentar aplicar estas técnicas, los managers suelen toparse con nuevos niveles de resistencia por parte de los empleados (por ejemplo, Ezzamel et al., 2004; Graham, 1994; McKinley y Taylor, 1996; Stephenson, 1996)⁴. El estudio realizado por Ezzamel et al. sobre una fábrica en el Reino Unido muestra concretamente que, a raíz de su experiencia en base a una «autonomía responsable no planificada», los trabajadores se crearon aspiraciones que los llevaron a rechazar las técnicas de contabilidad, que consideraban un mero mecanismo para aumentar la rentabilidad (2004: 298-9). Al teorizar las evidencias, Ezzamel et al. dijeron que hay que centrarse en cómo la contabilidad representa el simbolismo de las relaciones entre empleadores y empleados (2004: 295, 297). No es sorprendente que concluya que es imposible hacer generalizaciones, sugiriendo que prestemos mayor atención a los procesos de formación de identidad (Ezzamel et al., 2004: 299). ¿Es esto todo lo que se puede decir acerca de las funciones constitutivas de la contabilidad? ¿Que son determinantes desde el punto de vista económico, pero simbólicamente indeterminadas?

Comprender cómo las técnicas contables constituyen relaciones y motivaciones sociales particulares ha sido objeto de especial interés de la investigación interpretativa sobre



contabilidad (por ejemplo, Burchell, Clubb y Hopwood, 1985; Hopwood, 1992). Si bien esta literatura abarca distintas vertientes, suele concebir los objetivos de una organización como el resultado flexible de un proceso de interacción simbólica entre las personas. Algunos incluso sugieren que, con frecuencia, estos objetivos aparecen posteriormente, en lugar de hacerlo antes de su calculación (Ahrens y Chapman, 2006: 102). Un enfoque tal ofrece una alternativa a la hipótesis tradicional de que la contabilidad es simplemente un reflejo de unos objetivos evidentes. Sin embargo, se corre el riesgo de que, al rechazar la idea de que la contabilidad tiene una motivación general, caigamos en el relativismo o, lo que es aún más problemático, en una especie de interpretación sin propósito que cosifique la «práctica» de la contabilidad. Como reconocen los propios teóricos interpretativos, el efecto acumulativo de estos estudios ha sido «creer que los usos de la contabilidad se caracterizan por la flexibilidad y la variabilidad», además de demostrar que «en ocasiones, esta flexibilidad parece haber convertido cualquier uso real de los sistemas contables en algo casi accidental» (Ahrens y Chapman, 2006: 102).

Los teóricos interpretativos sugieren una manera de solucionar este dilema, tratando de descubrir cómo «la acción social se relaciona con aspectos del “sistema”» (Ahrens y Chapman, 2006: 102). Aún así, una falta general de claridad en cuanto a lo que es el «sistema» (más allá de la vaga noción de cómo «lo social o el entorno, por así decirlo, pasa por la contabilidad» (Burchell *et al.*, 1985: 385)) dificulta el proceso. La vertiente de la gubernamentalidad apunta a una conexión, insistiendo en la «ambición programática congénita» de la contabilidad. Miller, por ejemplo, aduce que la práctica de la contabilidad «está siempre ligada intrínsecamente a una ambición estratégica o programática *particular*», como puede ser «aumentar la eficiencia, promover el crecimiento económico, fomentar la responsabilidad, mejorar la toma de decisiones, aumentar la competitividad» (énfasis añadido por el autor, 2001: 394). Sin embargo, éstas no son ambiciones particulares, sino más bien las ambiciones sistémicas generales que necesita toda organización económica en las sociedades capitalistas. De hecho, el énfasis de la literatura interpretativa suele ponerse en la «libertad» de los agentes para actuar de una manera o de otra, pero se presupone que «la totalidad de respuestas y reacciones posibles» (Miller, 2001: 379-380) viene de la mano de la meta de maximizar los beneficios. Por tanto, resulta contradictorio que, sin una noción coherente sobre cómo las prácticas contables podrían conectar a las personas «con el sistema», esta literatura corra el riesgo de aunar las ambiciones individuales y las del sistema económico existente⁵.

Por su parte, los expertos en contabilidad, que siguen un planteamiento basado en el proceso del trabajo, parten normalmente de la premisa de que el objetivo general de la contabilidad es la «subordinación institucionalizada del trabajo» (Hopper y Armstrong 1991: 446; véase también, Bryer, 2006; Cooper y Sherer, 1984; Toms, 2002). Esta corriente de pensamiento comparte el interés de la teoría interpretativa por revelar la función intencional de la contabilidad, pero en lugar de rechazar la idea de que existe una motivación general, trata de reconocer la manera en la que la contabilidad «articula el poder del capital» (Armstrong, 1991). Los expertos apuntan que el énfasis de la teoría interpretativa sobre la función decisiva de los agentes individuales (su tendencia «gerencial») carece de una noción de la fuente del poder directivo, lo que tiene como consecuencia «una posición antipolítica que socava las posibilidades de un pensamiento utópico radical» (Rowlin-



son, Toms y Wilson, 2006: 527; véase también, Armstrong, 1991: 4). Como planteamiento radical de las organizaciones, en el centro de la teoría del proceso del trabajo está la idea de localizar las fuentes y las posibilidades del cambio social. No obstante, la propensión a fijarse en los factores decisivos del «capital», concebido como una fuerza externa y objetiva, ha supuesto que esta corriente de pensamiento a veces haya oscurecido, de forma paradójica, el potencial de resistencia y transformación. Rowlinson *et al.*, por ejemplo, conciben la conexión entre la contabilidad y el proceso de trabajo en términos de la «dependencia de las corporaciones del capital» (2006). Yendo más allá, Clegg sostiene que el «flujo siempre es desde el capital hacia el trabajo [y] las subjetividades de cada uno se fijan de manera objetiva, por medio de relaciones de clase, es decir, mediante sus relaciones con los medios de producción» (1994: 276). Este enfoque unilateral de la formación de clases ha hecho que la teoría del proceso del trabajo haya sido criticada por plantear un enfoque esencialmente funcionalista de la contabilidad (Ezzamel *et al.*, 2004; Hopwood, 1989).

Con todo, es importante señalar que la literatura ha producido intentos significativos de profundizar más en el asunto. Particularmente, Armstrong (1991) trata de ir más allá de las nociones reduccionistas de la gestión como una articulación no problemática de los intereses capitalistas por medio de una teorización radical de la agencia, haciendo hincapié en las contradicciones y posterior dinamismo dentro de las relaciones sociales capitalistas. Armstrong señala que la «necesidad de garantizar que las personas que no son capitalistas se comporten como si lo fueran» (1991: 16) es una importante fuente de tensiones. Este argumento, según veremos, servirá también para comprender el rol de la agencia dentro de las cooperativas. La cuestión que se plantea, entonces, es qué significa comportarse e incluso pensar «como un capitalista». Pero Armstrong no aborda la cuestión en profundidad, ya que considera que la presión para reducir los «costes de agencia» no son más que un contexto secundario del comportamiento económico (por ejemplo, 1991: 14). El problema es que sin reconocer en la maximización de los beneficios una motivación real desde el punto de vista social, que sostenga las relaciones capitalistas de producción, se hace difícil identificar el potencial de resistencia y cambio. Armstrong sugiere que concebimos que las organizaciones han sido «constituidas por la acción social, más que desde una contabilidad “objetiva”» (1991: 20). Aún así, al retener un planteamiento esencialmente causal, se descuadra, tal vez, el interés primordial de la contabilidad para las teorías del cambio social, es decir, el potencial que tiene de conectar a las personas con unas relaciones y exigencias generales, de formas dinámicas y contradictorias.

Muchos críticos de la contabilidad extraen la noción de trabajo de la obra de Braverman y Burawoy (por ejemplo, Alawattage y Wickramasinghe, 2008; Armstrong, 1991; Ezzamel *et al.*, 2004; Tinker, 2005), y es aquí donde podemos encontrar una fuente importante de problemas. La influencia de estos sociólogos en la investigación de la contabilidad es, en sí misma, sorprendente, dado que ambos prestan escasa atención a la relevancia de la contabilidad. Más que un simple despiste, esta desatención apunta a una grave deficiencia teórica, en otras palabras, que Braverman y Burawoy definen el trabajo como un proceso material esencialmente físico (Bryer, 2006), una idea que nos impide explorar el entrelazado de racionalidades individuales y la racionalidad del sistema capitalista. Braverman centra su crítica al capitalismo en el control directo que éste tiene sobre el proceso mate-



rial de producción. Arguye que el desarrollo capitalista exige la «alienación progresiva del proceso de producción del trabajador» (Braverman, 1974: 58). Para Braverman, pues, la función de la gestión capitalista es controlar el «trabajo realmente realizado», es decir, el «valor de uso» del trabajo. A través de la noción de «desaprender», sostiene que los avances técnicos del proceso capitalista del trabajo «destruyen el factor subjetivo» (Braverman, 1974: 182). Sin embargo, al centrarse en los medios de control más que en los fines, Braverman descuida la necesidad sistémica de realizar una actividad *intencional* rentable. Burawoy ofrece una alternativa parcial, con su interés por la «fabricación del consentimiento» en el capitalismo, donde reconoce que los trabajadores pueden definir el «trabajo» subjetiva y objetivamente, pero lo concibe solamente en términos de la «transformación de la materia prima en cosas útiles» (1985: 7, 13)⁶. Explica las «políticas de producción» como si se tratara de un «juego» de políticas de base, a través del cual tanto trabajadores como directivos pierden de vista el «conjunto más amplio de resultados... como la generación de beneficios» (Burawoy, 1979: 82). De hecho, el argumento central de Burawoy es que «el proceso de valorización desaparece de la producción...[,] los trabajadores creen de sí mismos que producen cosas en lugar de beneficios» (1985: 71). El corolario de esta idea reducida de la subjetividad es un concepto de «capital» definido como una fuerza todopoderosa «que está ahí fuera» y que, tomada en su conjunto, debe impedir el análisis del cambio organizativo.

El concepto de alienación de Braverman como la extirpación de los trabajadores del control directo de la producción, no tiene en cuenta el giro general hacia las formas participativas de gestión⁷. Por su parte, Burawoy identifica esta tendencia a través de su etnografía, pero la interpreta como pruebas que cuestionan las teorías sobre la intensificación del proceso del trabajo (1979: 72). Sin embargo, como ya hemos visto, varios estudios sobre contabilidad muestran que, con frecuencia, tales cambios intensifican las presiones reales y percibidas por maximizar los beneficios y, en algunos casos, los niveles de resistencia de los trabajadores. Ezzamel *et al.* sugieren que debemos reconocer los efectos de la «subjetividad del trabajo» (2004). Sin embargo, al adoptar el marco de la política de producción, su planteamiento no analiza en profundidad la evidencia de que la resistencia ofrecida por los trabajadores al cambio en la contabilidad fue un desafío consciente a la motivación de la maximización de los beneficios y, por tanto, unas ambiciones y valores alternativos potencialmente manifiestos.

¿Cómo podemos, entonces, reconocer la política diaria de la función de la contabilidad al articular «el poder del capital» y, por tanto, la posibilidad de que las identidades sociales busquen metas culturalmente diversas? Bryer (2006) ofrece parte de la respuesta al apuntar que debemos teorizar cómo la contabilidad determina el proceso de valorización «como la *meta auténtica* de la producción capitalista» a través de la cual «puede decirse que...el capital como trabajo objetificado se enfrenta al trabajo vivo» (énfasis añadido por el autor, Marx, 1976: 994). Según Bryer, cuestionar la visión tradicional de la objetividad de la contabilidad exige que reconozcamos que proporciona a mángers y a inversores unas «medidas objetivas de generación y realización de plusvalía, que utilizan para responsabilizar a los trabajadores de la circulación de capital» (2006: 551). Esto se ajusta al interés de Marx por las motivaciones de la contabilidad dentro del capitalismo, como una práctica por la que «el movimiento de capital está registrado y controlado» (1978: 211)⁸. Bryer



plantea el desarrollo histórico del capitalismo como un proceso de capital socializante, que crea una necesidad cada vez mayor de que exista un método para controlar la rentabilidad indirectamente a través de los resultados. Esto también sugiere una explicación sobre el cambio hacia una gestión descentralizada y participativa. Implícito en la noción del control de resultados está la idea del «autocontrol» (el poder individual de la conciencia de uno mismo). Sin embargo, el énfasis del marco de Bryer está en determinar los efectos de la necesidad sistémica. Para reconocer si la contabilidad puede constituir relaciones y ambiciones alternativas, y en concreto, para formular un análisis de las cooperativas de trabajadores, debemos desarrollar esta conexión entre los poderes y las necesidades de un individuo y las presiones y racionalidades que abarcan todo el sistema. Marx hace esta conexión en su idea de que a través del proceso de valorización, el capital como «trabajo objetivizado» se enfrenta al «trabajo vivo».

El trabajo no es simplemente un proceso material técnico, como tampoco es un mero proceso de creación de plusvalía, y al concebirlo como tal correríamos nuevamente el riesgo de universalizar el objetivo de la maximización de beneficios. En su lugar, como indica Marx por medio de la noción de «objetificación», el trabajo es, en esencia, un proceso social significativo, la encarnación del «yo» realizada por los individuos en la sociedad (1976: 177). Por medio de la actividad social intencional, los individuos definen las organizaciones y sociedades y, al hacerlo, definen sus propias necesidades y valores (Bryer, 2010a). Subjetivo e intersubjetivo a un tiempo, el proceso del trabajo es un acto profundamente cooperativo, que nos confirma como «seres sociales», conscientes de nosotros mismos como individuos dentro de la sociedad, en busca de nuestros propios fines (Marx, 1963: 127-128). Concebir el trabajo como un proceso dialéctico que crea plusvalía, además de aspiraciones y valores subjetivos, reconcilia las perspectivas críticas sobre las funciones constitutivas de la contabilidad. Señala a nuestra atención la medida en la que las técnicas y categorías contables constituyen el fin general de la rentabilidad, para que podamos luego investigar su potencial, con el objeto de articular propósitos y relaciones culturalmente diversos. Al hacerlo, la noción de la política de creación de valor desplaza el centro de atención al potencial de transformación de las cooperativas de trabajadores⁹.

Toms (2002) ofrece un particular estudio crítico de las cooperativas, haciendo un análisis histórico del modelo Oldham del siglo XIX. Toms muestra que estas organizaciones utilizaban prácticas contables democráticas, entre las que se incluían formas públicas de responsabilidad, y que su posterior transición a sociedad anónima redujo los niveles de información. Para explicar este cambio en la contabilidad, apunta que «las actitudes de los distintos grupos sociales hacia el mantenimiento del capital explican el conflicto y, por ende, la transición», lo que hizo que la contabilidad formara parte importante del proceso de resolución de conflictos (Toms, 2002: 66). Conforme al «marco de mantenimiento de capital» que propone, debemos distinguir entre «relaciones cooperativas de producción», que se asientan en el imperativo del consumo; y las «relaciones capitalistas de producción», que implican el objetivo de la acumulación (Toms, 2002: 3-5). De esta manera, se tratan de reconocer las posibilidades de las distintas clases de socialización, pero la dicotomía que esto entraña parece poco útil a la hora de analizar las realidades dialécticas del cambio organizativo. El problema es que al converger las relaciones en producción y las relaciones de pro-



ducción, Toms pierde de vista las interacciones contradictorias y potencialmente transformativas que existen entre el control de resultados y el potencial individual de autocontrol.

Las cooperativas pueden socializar las relaciones entre los miembros de una organización y controlar el proceso material de producción, pero lo consiguen en un primer momento «haciendo del trabajador asociado, un ser capitalista» (Marx, 1959: 440). Los miembros siguen enfrentándose a las relaciones capitalistas de producción, en esta ocasión dentro de ellos mismos, ya que la presión social por la rentabilidad, así como la procedente del mundo exterior, los empuja a pensar y a comportarse «como capitalistas». El concepto de la política de creación de valor recalca que éste no es un proceso mecanicista. En su lugar, pone de relieve las formas concretas en las que las nuevas formas de asociación pueden fomentar nuevas ideas y expectativas entre los miembros, un proceso alternativo de socialización que, si bien se enfrenta a la limitación de la maximización de beneficios, puede, en algunos contextos culturales e institucionales, motivar nuevos modos de acción. Por lo tanto, complicar y ampliar este marco exige el uso de un planteamiento etnográfico comparativo, que trata de interpretar cómo la dialéctica entre la necesidad general de rentabilidad y las iniciativas culturalmente específicas de autocontrol definen las funciones constitutivas de la contabilidad. Como veremos, esta metodología da paso a una noción de contabilidad cooperativa, que se considera un foco clave de tensiones entre el reclamo de la legitimidad de la racionalidad económica y la autoridad política, y la creencia de los miembros en dicha legitimidad, que desvía la perspectiva de estrechas concepciones de interés¹⁰.

El estudio se inspira en las anotaciones etnográficas que pude recoger sobre el terreno a partir de mi observación como participante, así como en las entrevistas realizadas en el transcurso de nueve meses de trabajo en Buenos Aires, entre febrero de 2006 y abril de 2007, en ocho empresas recuperadas, a saber, cuatro imprentas, una fábrica metalúrgica y de aluminio, una fábrica textil, una fábrica de helados y pastelería y un hotel. Aunque tal vez carezca del detalle propio de un único estudio de caso, este enfoque múltiple ofrece una amplia perspectiva sobre las empresas recuperadas como movimiento social, resaltando, de esta manera, las variables y extrayendo las semejanzas y las diferencias, que de otro modo hubieran sido imperceptibles. Una de las conclusiones más relevantes fue que la posibilidad de un cambio organizativo y contable solía verse truncada por las relaciones institucionales existentes y los patrones de poder. A primera vista, esto parecería apoyar la tendencia observada en las investigaciones en materia de contabilidad en los países «capitalistas menos desarrollados», conforme a la cual las técnicas contables reproducen una «hegemonía política», en lugar de desempeñar una función constitutiva en el control del trabajo (por ejemplo, Alawattage y Wickramasinghe, 2008; Hopper y Wickramasinghe, 1998; Hoque y Hopper, 1994). Sin embargo, dado que la literatura también concibe el trabajo como un proceso técnico material, solamente se reconoce la manera en la que la contabilidad constituye las relaciones entre empleados y empleadores, al tiempo que se despolitiza el objetivo de la productividad (por ejemplo, Alawattage y Wickramasinghe, 2008: 308)¹¹. Por el contrario, el trabajo, entendido como el proceso de creación de valor, reconoce la interrelación de las esferas política y económica de la acción social y, por tanto, amplía nuestra concepción de las posibles actividades constitutivas de la contabilidad. En el contexto de las empresas recuperadas, nos permitirá identificar no solamente una



demanda de cambio contable y normativo, sino, lo que es más importante, las formas contradictorias y divergentes en las que los individuos y las identidades sociales emergentes articularon dicha demanda. Veremos que algunas empresas recuperadas transformaron sus técnicas contables con el doble objetivo en mente de mejorar el control de la rentabilidad (es decir, de constituir relaciones de producción) e independizarse más del control institucional personalizado. A través de la contabilidad se intentó legitimar y convertir en realidad el objetivo de la maximización de beneficios para los miembros de la organización. Sin embargo, en el caso de otros agentes sociales, los métodos contables se utilizaron como un instrumento institucional para consolidar relaciones y necesidades alternativas: para recuperar el poder de autocontrol, conectando a los individuos con la sociedad de nuevas y distintas maneras.

Para identificar y explicar las actividades intencionales de la contabilidad, el concepto de la política de la creación de valor enfatiza cómo se forman subjetividades por medio de las interacciones dinámicas de las relaciones en producción y de producción, y las relaciones entre Estado y sociedad. Esto se basa en la teorización hecha por Gramsci del «liderazgo», al obligarnos a examinar las experiencias y motivaciones históricas que empujan a los sujetos sociales a actuar dentro de un contexto institucional y social concreto.

2. El contexto histórico: la ciudadanía política

En 2011, el colapso del neoliberalismo como modelo económico y político en Argentina y el aumento masivo de los movimientos sociales populares, echaron por tierra la visión del universalismo de mercado articulado por el «Consenso de Washington» y politizaron su proyecto hegemónico a escala global (Anderson, 2002). El neoliberalismo argentino no había dejado de recibir elogios a lo largo de la década de 1990, como gran éxito del Fondo Monetario Internacional y confirmación de los denominados «Chicago Boys». El programa de reestructuración puesto en marcha por el gobierno peronista del Partido Justicialista (PJ) de Carlos Menem fue más rápido y de más hondo calado que los de Margaret Thatcher o Augusto Pinochet (Levitsky, 2003: 2). Este supuso una ruptura radical con el programa tradicional del PJ que, fundado por el General Juan Domingo Perón en 1946, había dado lugar a la versión más desarrollada en la región de la «sociedad asalariada» keynesiana. Las corrientes de pensamiento tradicionales interpretaron este cambio como un apoyo a la concepción convencional de las relaciones Estado - sociedad en Argentina, que hacía hincapié en el dominio del PJ (entendido como un partido populista, cuya «ausencia de normas» permite a los líderes carismáticos reestructurar las instituciones del Estado a su antojo (por ejemplo, Cerruti, 1993; Levitsky, 2003)). Sin embargo, el problema de esta concepción parcial del proceso de formulación de normas es que descuida la fuente del poder institucional, es decir, pasa por alto la cuestión de la legitimidad. Por tanto, esta literatura aún tiene que examinar los acontecimientos de diciembre de 2001, cuando amplios sectores de la sociedad argentina participaron en protestas masivas (bajo el lema «¡que se vayan todos!»), que consiguieron expulsar al Gobierno en el poder y al que siguieron cuatro presidentes interinos en espacio de doce días.



Asimismo, como indican las tendencias en la literatura, la crisis socioeconómica argentina sentó las bases para el nacimiento de una nueva clase de política, donde los diversos movimientos sociales trataban de buscar soluciones colectivas que la política institucional no había logrado. Según muchos estudiosos «autonomistas», la aparición de las empresas recuperadas, las asambleas populares y las organizaciones de trabajadores desempleados constituye una clase subjetiva de «antipoder» y «anti-institucionalización», que consigue la emancipación rechazando la objetividad del Estado y del capital (por ejemplo, Dinershtein, 2002; Holloway, 2002; Negri; 2002). Con todo, al sustituir la noción unilateral del poder «de arriba abajo» por un enfoque igualmente parcial que parte «desde abajo», esta interpretación deja de lado la posterior reconstrucción del poder institucional y, por tanto, no aborda la manera en la que los agentes sociales normalmente se definían a sí mismos a través de sus intentos conscientes de redefinir los límites entre Estado y sociedad. Como veremos a continuación, las empresas recuperadas adoptaron la forma de movimiento social, organizado por líderes peronistas, y debemos reconocer sus intentos explícitos por protagonizar procesos institucionales, si queremos identificar y explicar la dinámica del cambio organizativo.

2.2. El legado del peronismo

El Estado peronista original contenía fuertes elementos autoritarios y personalistas, definido por el control que ejercía Perón sobre los sindicatos y la administración, en manos de Evita Perón, de las redes informales basadas en el paternalismo. Sin embargo, un elemento clave del duradero legado del peronismo fue la articulación e institucionalización de una concepción política de la ciudadanía, que «apelaba a las reclamaciones de la clase trabajadora de conseguir una mejor estatus social y dignidad en el lugar de trabajo y fuera de él» (James, 1988: 263). Hacia la década de 1930, el movimiento laboral argentino era ya el más avanzado de toda Latinoamérica, tanto desde el punto de vista institucional como cultural (véase Godio, 1980). El Estado peronista sentó las bases de su legitimidad por medio de un proceso de interacción, que encarnó y definió de manera constructiva las formas institucionales, emocionales y consuetudinarias existentes dentro de la sociedad del país.

Un elemento primordial de la economía moral peronista era la noción del «trabajo dignificado», que celebraba la vida cotidiana como la base para alcanzar una sociedad más justa (siempre y cuando los trabajadores apoyaran a Perón como jefe de Estado y participaran en el movimiento sindical). Parte integrante de la concepción peronista de la armonía social dimanante del Estado era la cuestión de la «responsabilidad social», un marco motivacional, según el cual los trabajadores compartían con el «capital nacional» el interés común de la defensa del desarrollo nacional. Sin embargo, esto también tenía en cuenta la responsabilidad social del Estado de facilitar la forma más amplia de ciudadanía que proponía y que habían definido los trabajadores. La gran innovación institucional del peronismo fue la sindicalización generalizada, pero más significativa aún fue la aparición de las comisiones internas y los órganos delegados (González, 1971: 22). Diseñadas originalmente para supervisar las disposiciones contractuales, a principios de la década de 1950, estos organismos ganaron importancia a la hora de que los trabajadores ejercieran control sobre los procesos de producción (James, 1988: 57). El activismo a nivel de la mano de obra a menudo estaba ligado a las redes sociales y entidades



de barrio, como las cooperativas y los comedores de beneficencia. En esta época las nuevas formas de asociación se consolidaron como una «cultura movimentista», pues los peronistas se consideraban a sí mismos parte de un movimiento más amplio que iba más allá de las fronteras del partido. Tras la caída del Estado peronista en 1955, su importancia como movimiento social hizo posible su supervivencia e innovación cualitativa, ya en la oposición. Las organizaciones laborales a nivel de las bases tomaban decisiones por medio de asambleas y pusieron huelgas en marcha que incluían a los grupos comunitarios (González, 1971: 35-36). Las corrientes de izquierdas del peronismo, como los Montoneros, y la Clasista, de orientación marxista, trataron de ampliar el campo del trabajo dignificado, luchando por que los trabajadores controlaran la industria. Entre 1955 y 1973, Argentina tuvo once gobiernos distintos, incluidos seis golpes militares. Aún así, a lo largo de este período, una constante resistencia consiguió que el país mantuviera en funcionamiento un estado de bienestar que perduró más allá de la crisis global del modelo a principios de la década de 1970 (Rodgers, 2005).

2.3 Neoliberalismo y la crisis de la legitimidad

A la vista del fracaso de los anteriores regímenes por instaurar un «orden» neoliberal, la dictadura militar del General Jorge Videla (1976-81) inició la reestructuración a través del terrorismo de Estado, que supuso la «desaparición» de unos 30.000 activistas y estudiantes. Con todo, si bien esto debilitó drásticamente el poder institucional de los sindicatos, los elementos movimentistas resistieron dentro de la sociedad, normalmente adoptando formas institucionales informales y clandestinas, que hicieron posible la transición final a la democracia. El éxito político del proyecto neoliberal de Menem (1989-1999) dependió, por tanto, de la integración de sectores dispares del movimiento peronista en la política del partido. El carácter descentralizado del Estado facilitó la tarea de dismantelar las estructuras sindicales y ampliar las conexiones con la sociedad basadas en el paternalismo. Sin embargo, este reducido nivel de «rutinización» también dotó a los activistas de un nivel significativo de autonomía frente a la burocracia nacional, a fin de practicar formas alternativas de «peronismo» (Auyero, 2001). Parte de la legitimidad de Menem procedía del «plan de convertibilidad», que acabó temporalmente con la hiperinflación de la dictadura estableciendo un tipo de cambio fijo entre la moneda argentina y el dólar. Sin embargo, la «estabilidad» duró poco, puesto que el déficit del país empeoró, entrando en una recesión en 1995 (Rodgers, 2005: 11). La convertibilidad había acelerado el cierre generalizado de las fábricas y ejerció una presión a la baja de los salarios. A medida que se deterioraba la creencia colectiva en la autoridad del Estado, las organizaciones peronistas a nivel de la base (las «agrupaciones») y los movimientos sociales emergentes, como las organizaciones de trabajadores desempleados («piqueteros») comenzaron a prestar cada vez más resistencia (Bryer, 2010a: 50-61).

En las elecciones de octubre de 2001, la crisis de la relación entre sociedad y Estado alcanzó su punto álgido, con un 40% de la población argentina depositando votos en blanco o nulos. El desempleo y el subempleo unidos batieron récords, llegando a un 35%, mientras que un porcentaje masivo de la población (un 50%) se encontraba por debajo del umbral nacional de la pobreza (Howarth, 2007: 15). Los días 14 y 17 de diciembre de 2001, se celebró un referendo popular organizado por el Frente Nacional contra la Pobre-



za, en el que más de tres millones de personas votaron contra el neoliberalismo (Battistini, 2004: 36). Mientras tanto, la inseguridad creada por el malestar social, la creciente deuda y la constante recesión dispararon los intereses exigidos por los inversores sobre los bonos del Gobierno argentino. Esta inestabilidad afectó al plan de convertibilidad, y la gente corrió en masa a retirar sus depósitos bancarios. Finalmente, a finales de diciembre, el Gobierno suspendió el pago de la deuda externa y restringió la libre disposición de dinero de las cuentas privadas. Dos semanas de protestas incesantes culminaron en dos días de movilizaciones y episodios de represión en Buenos Aires los días 19 y 20 de diciembre de 2001, que han llegado a conocerse como el «Argentinazo». Bajo el lema «¡que se vayan todos!», la gente rechazó las deficiencias de las conexiones existentes entre sociedad y Estado, y trató de superarlas levantando instituciones de una nueva clase. Los grupos de barrio, los piqueteros, los grupos de estudiantes y otros movimientos sociales, organizaron la ocupación de las tierras en desuso, formaron cooperativas, comedores de beneficencia, asambleas populares y servicios educativos y sanitarios. A veces, recurrían a las redes informales existentes que estaban vinculadas directa o indirectamente con el Estado, pero estaban creando nuevos modos de interdependencia que proponían una alternativa a las relaciones personalizadas y basadas en el clientelismo. Algunos colectivos desarrollaron sistemas de trueque y movilizaron microempresas basadas en la solidaridad que, con frecuencia, ponían en entredicho de forma explícita la legitimidad de la maximización de los beneficios.

Fue en este contexto que las empresas recuperadas se configuraron como movimiento social de carácter nacional bajo el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER). Se ocuparon fábricas por todo el país, sobre todo en las zonas más industrializadas, con la capital y la provincia de Buenos Aires como puntos clave¹². Aquí, una rama peronista de izquierdas del sindicato de los trabajadores del metal (UOM Quilmes), y otros líderes, cuyo pasado estaba ligado a los Montoneros, organizaron a los trabajadores que se enfrentaban al cierre de sus fábricas, y formaron el MNER en 2002. En términos cuantitativos, su impacto en la economía argentina era pequeño, totalizando unas 180 pequeñas y medianas empresas, principalmente del sector manufacturero. Sin embargo, la lucha de los trabajadores por un «trabajo dignificado» tuvo una repercusión considerable en términos cualitativos, al recibir el apoyo de otros sectores de la sociedad. La memoria colectiva sobre el poder social de los trabajadores, unido a una visión politizada de la ciudadanía hizo que, para muchos, las empresas recuperadas simbolizaran la lucha por recuperar la sociedad asalariada de Argentina. Un estudio demuestra que el 60% de los trabajadores implicados entendía por «empresa recuperada», la defensa de sus modos de vida e identidad como trabajadores (Rebón, 2004: 35). Yendo más allá, sin embargo, el 32% de los entrevistados pensaban que la noción de «recuperada» equivalía a reclamar la propiedad de los medios para controlar a los trabajadores.

2.4. Reconstruir los aparatos y subjetividades normativos del Estado

Al llegar las elecciones presidenciales de 2003, el auge inicial de las movilizaciones populares había disminuido. Pero ello no supuso un retorno a las políticas de antaño, puesto que el llamado «argentinazo» había dado lugar a una «conciencia» colectiva «de que la participa-



ción en el poder era la manera de seguir hacia delante» (López Levy, 2004: 125). Tras conseguir una victoria marginal, los intentos de Néstor Kirchner por reconstruir la legitimidad del Estado peronista incluyeron el fomento de unos mecanismos institucionales «participativos», como el Departamento de Descentralización y Participación Ciudadana y la Dirección de la Economía Social. En la práctica, el que dichas propuestas introdujeran o no cambios institucionales y culturales dependía, sobre todo, de la dinámica localizada de lucha.

En el contexto de Buenos Aires, la concentración del conflicto social y el faccionalismo de las élites abrieron la posibilidad de que se produjeran cambios en el equilibrio de poder. Las ramas de centro-izquierda del peronismo formaron nuevos partidos de bloque que trataron de dar una respuesta institucional a las presiones que ejercían los movimientos sociales como el MNER. Una de tales respuestas fue el programa de presupuesto participativo, que reconocía que «la ciudadanía exige nuevas respuestas, nuevas vías de responsabilidad y de participación» (citado en Rodgers, 2005). Otra respuesta fue el programa de economía social, cuyo objetivo era fomentar la creación de micro-empresas rentables y construir mecanismos de regulación institucionales y legales eficaces (Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, 2005). Por otro lado, este discurso coincidió con la última fase de la ideología neoliberal, que enfatiza las formas de participación y ciudadanía orientadas al mercado¹³. Sin embargo, los agentes sociales que deseaban crear organizaciones alternativas en Argentina también pedían nuevos mecanismos institucionales de regulación. El organismo normativo existente para la economía social, el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), fue creado originalmente por Menem en la década de 1990, como parte de un programa neoliberal más amplio para «flexibilizar» el mercado laboral. Su mayor atractivo era que la legislación cooperativa permitía a los empleadores eludir las obligaciones mínimas en materia de seguridad social, aún ligadas al trabajo formal (Howarth, 2007: 12). Las cooperativas formadas de esta manera acabaron asociándose al fraude laboral y corporativo (Palomino, 2004), mientras que la estructura de dirección prescrita por el INAES (un consejo compuesto por un presidente, un vicepresidente y un tesorero) solía tacharse de mecanismo de burocratización.

Las empresas recuperadas formaron cooperativas como parte de la estrategia del MNER, que respondía a las condiciones institucionales fijadas por el INAES. Algunos grupos de izquierda sostenían que adoptar la forma de la cooperativa desembocaría inevitablemente en la burocratización (véase Heller, 2004). Sin embargo, el potencial de transformación del liderazgo del MNER reside en su capacidad de articular las aspiraciones de los trabajadores de manera institucional y organizativa. Su discurso hacía hincapié en el «poder horizontal» y la «política de puertas abiertas» y, en la práctica, las empresas recuperadas se diferenciaban explícitamente de las cooperativas convencionales por el peso que daban a los procesos de toma de decisiones basados en las asambleas. La asamblea sirvió, inicialmente, como una forma de movilizar recursos en una crisis, pero al socializar las relaciones en producción, también permitió a los trabajadores actualizar los conocimientos adquiridos a partir de la actividad colectiva. En algunas empresas recuperadas, este proceso de socialización se extendió a la apertura de centros culturales y educativos, construyendo nuevas formas institucionales por medio de interacciones con los grupos comunitarios y las estructuras políticas existentes. Como veremos, una importante manifestación institucional de esta actividad intencional consistió en redefinir la función normativa del INAES.



Otra fue la aprobación de una ley de expropiación por el gobierno local de Buenos Aires en 2004, que parecía ofrecer una forma de institucionalizar la lucha de los trabajadores por su independencia.

No obstante, en la práctica esta ley solamente contemplaba dos años de reconocimiento legal y, conforme a ella, los trabajadores debían alquilar la propiedad, en lugar de convertirse en propietarios colectivos. Una perspectiva etnográfica comparativa sugería que, sin un marco legislativo coherente, la condición jurídica de cada empresa recuperada tendía a depender parcialmente de los acuerdos «a puerta cerrada» entre líderes y funcionarios. En paralelo a esto se imponía la tendencia de que los órganos del Estado, como el INAES y el órgano nacional de contabilidad, la Federación Argentina de Colegios de Graduados en Ciencias Económicas (FACGCE), fomentaran la monopolización de las prácticas y la información contables en las empresas recuperadas, una vez más por medio de relaciones particularizadas entre líderes y funcionarios¹⁴. Estas relaciones institucionales y prácticas culturales fueron clave en la fragmentación del MNER y, con frecuencia, socavaron los esfuerzos de las empresas recuperadas individuales de superar sus modos personalizados de dependencia (Bryer, 2010a; 2010b). La primera ruptura del MNER se produjo en 2003, cuando uno de sus antiguos abogados se separó para formar un movimiento que rivalizaba con el primero, llamado Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores (MNFRT). Los antiguos activistas del MNER que buscaban desplazar a los líderes originales protagonizaron la segunda escisión, que tuvo lugar en 2005. Este proceso de degeneración alcanzó su punto más álgido en marzo de 2006, cuando los miembros del movimiento social HIJOS acusaron públicamente de fraude contable a algunos de los principales responsables del MNER.¹⁵

En febrero de 2006, al comenzar la fase de trabajo de campo de mi investigación, un sentimiento de desilusión generalizado reinaba ya entre los trabajadores. Después de conseguir su «legalidad», el problema general al que se enfrentaban las empresas recuperadas era la necesidad de volver a ser productivas y de mantener esa productividad. En muchos casos, esta presión vino acompañada del hecho de que los anteriores propietarios habían abandonado las empresas con una gran cantidad de deudas, con la planta y la maquinaria en un precario estado de mantenimiento y sin electricidad ni abastecimiento de agua¹⁶. También era habitual que los antiguos propietarios hubieran descuidado y hasta, presuntamente, manipulado las cuentas, que eran generalmente discrecionales y estaban vinculadas a las instituciones gubernamentales. Dado que la mayor parte de los miembros de las empresas recuperadas eran trabajadores no cualificados procedentes del sector industrial, carecían de experiencia en temas de gestión financiera y, por tanto, dependían del apoyo institucional. El MNER contrató los servicios de contables empleados por el FACGCE, pero estas conexiones estaban ligadas a unas relaciones inestables basadas en el clientelismo y el paternalismo y eran más una fuente de problemas que de soluciones.

A pesar de estas contradicciones, una pequeña minoría de las empresas recuperadas permaneció fiel a los líderes del MNER y el «movimiento» siguió en marcha a lo largo de 2006. El sentimiento general, no obstante, era que el liderazgo había debilitado las posibilidades de independencia. Algunos trabajadores y directores criticaron al MNER por impedir su capacidad de controlar la rentabilidad, pero otros aspiraban a la independencia por medio de unas nuevas estructuras institucionales: una forma incipiente de «rutinización»



(Bryer, 2010a: 68-71). En cada una de las empresas recuperadas que se examinan en el estudio, todas las críticas y aspiraciones, independientemente de sus proposiciones, tenían un punto en común, que no era otro que exigir un cambio en las prácticas contables. Pero tan solo en dos de estas empresas, dicha necesidad se convirtió en una realidad, a través de la acción intencional de las identidades sociales emergentes. El liderazgo de la cooperativa de impresores Gráficas El Mar fue el primero en alejarse del MNER, pero en lugar de por un posible sectarismo, lo hizo porque se trataba del motor detrás de una federación nacional que unía a las imprentas más productivas. Esto difería marcadamente de las actividades de los directivos de la cooperativa Hotel Bartel, que definieron un proceso emergente de institucionalización que revitalizaba el movimiento general de cambio que se vivía en el seno de la sociedad argentina. Por tanto, el siguiente análisis etnográfico basado en el estudio de esos dos casos tiene por objeto explicar las diferencias entre estos procesos de socialización y sus razones, a través de un planteamiento dialéctico sobre las motivaciones subyacentes.

3. Cooperativa Gráficas El Mar

3.1. Responsabilidad social centrada en el capital

Gráficas El Mar es una imprenta de mediano tamaño del barrio de clase obrera de Pompeya, Buenos Aires, que produce material de marketing para empresas privadas y emplea a unos 50 trabajadores. En julio de 2002, los antiguos propietarios la abandonaron, dejando sustanciosas deudas pendientes con sus proveedores. Sin embargo, hacia el mes de septiembre de dicho año, 30 de sus trabajadores más veteranos habían vuelto a poner en marcha las actividades de producción y fueron reconocidos legalmente como cooperativa. En el momento de realizarse este estudio, El Mar era una de las empresas recuperadas más rentables, habiendo recuperado un 90% de su capacidad de producción. La imprenta se distinguía también por mantener una estructura de gestión relativamente descentralizada, y la participación activa de los operarios en la gestión de los procesos diarios de producción había ayudado a elevar la productividad. En muchas de las empresas recuperadas, los directores respondían a la necesidad de rentabilidad y la deslegitimación del «poder horizontal» del MNER, reinstaurando formas de control y supervisión que hicieran que los trabajadores trabajaran más. Era habitual escucharlos decir que la cooperativa en sí misma fomentaba la indisciplina entre la mano de obra, que «se aprovechaba» de la nueva situación y que había creado expectativas «poco realistas». Sin embargo, al reforzar un control opresivo directo, con frecuencia daban lugar a mayores antagonismos, que perjudicaban el esfuerzo del trabajo colectivo. En el caso de El Mar, por el contrario, los directores trataban de hacer que los trabajadores se implicaran de forma plena con el objetivo de la rentabilidad, es decir, de fomentar su autocontrol. La razón de esta mezcla de metas financieras y morales estaba en las técnicas contables planteadas por los directivos.

Carlos, el presidente de El Mar, era uno de los pocos trabajadores con experiencia administrativa de la anterior empresa. Al visitar la fábrica por primera vez, me dijo que «esta fábrica



ca se fue a la ruina por la forma irracional en la que la dirigían. El dueño no estaba interesado en ser competitivo, era verdaderamente corrupto. Afortunadamente, iyo no estaba envenenado! Los trabajadores de aquí lo saben. Así que nos ha tocado reinstaurar el control, garantizar que somos una organización productiva responsable». Con frecuencia, los directores definían la transición hacia una empresa manejada por los empleados como un proceso de restablecimiento del control. Una idea recurrente que solían transmitir era que tanto la dimensión práctica como la moral de este proceso era la «responsabilidad social». Como sugería Carlos antes, la responsabilidad, en la mente de los directivos, no era sino un objetivo administrativo general basado en garantizar la productividad, pero también articulaba un deseo más concreto de marcar una diferencia moral entre la cooperativa y la «irresponsabilidad» de los antiguos dueños. Esto sentaba las bases de un marco de significado que constituía y estaba constituido por las funciones de la contabilidad en la fábrica. Durante nuestra conversación, Carlos trató de explicarme la manera en la que la contabilidad había influido en la identidad social de El Mar:

«Los libros se encontraban en un estado terrible después de que el patrón se marchara, así que el consejo tuvo que arreglarlo todo, hacer que todo fuera más claro. Antes, ninguno de nosotros era realmente consciente de lo que suponía ser rentable, la importancia de recortar costes, llevar las cuentas nos ayuda a comprender estas cosas, esa clase de responsabilidad, para poder controlar nuestro capital.»

Las prácticas contables del anterior dueño se caracterizaban por la escasez de información, pero los directivos de El Mar introdujeron cambios encaminados explícitamente a aumentar la «visibilidad financiera» y hallar, de esa manera, la forma de reducir «costes». Por lo tanto, la responsabilidad social entrañaba largas horas de trabajo, con una media de doce horas diarias, además de minimizar las ganancias para acumular capital circulante¹⁷. Al hablar con los directivos de manera más general, uno de los principales factores que parecían avalar su compromiso era el deseo de controlar su propio «capital» y ser dueños de él. Muchos pensaban que el control contable les había permitido, por un lado, adquirir un cierto sentido de propiedad y, por otro, mantener viva esta ambición, a pesar de la inestabilidad jurídica que se desprendía de la Ley de expropiación. De hecho, según Carlos, si los directores optimizaran más el control del capital y redujeran los costes, serían algo más «independientes» de los mecanismos institucionales. Esta idea inspiró a los directivos a modificar sus técnicas contables en varias ocasiones.

En una reunión de directivos en la que se abordaban las repercusiones de los cambios más recientes, Hugo, el tesorero de la empresa, sostuvo que «...las estrategias contables eficientes en función de los costes eran la clave de cualquier negocio serio que desea aumentar su control sobre el capital y asegurarse de que los trabajadores son conscientes de la responsabilidad que tienen de alcanzar unas metas concretas». Desde la perspectiva de Hugo, por tanto, la contabilidad tenía un doble papel: facilitar la reducción de los costes y recordar a los trabajadores, de manera subjetiva, las metas concretas de productividad. Carlos agregó que el nuevo sistema de contabilidad les daba «mayor autonomía» porque ya no dependían del contable del organismo oficial, apuntando nuevamente a una dimensión cultural institucional específica. En general, los directivos solían mostrar su confianza en la «concreción» de la contabilidad y en que al «dejar que los hechos hablaran por sí



mismos», podían evitar verse envueltos en cuestiones «políticas», ya fuera con instituciones o internamente con otros trabajadores.

Sin embargo, en una entrevista realizada poco después de la reunión, Hugo insinuaba algunas de las complejidades sociales de esta «objetividad». Dijo que «...no es fácil dar órdenes cuando tenemos que lidiar con instituciones que no trabajan de la misma manera. Creo que ahora son conscientes, al menos en los gobiernos locales, de la importancia de la rendición de cuentas, pero no es tan sencillo». Si bien reconoce en su comentario que los cambios institucionales culturales son posibles, tal vez condicionado por regímenes discursivos neoliberales, también apunta a los límites de este cambio. Hugo había sido activista de un grupo juvenil peronista y desempeñó una función de liderazgo en la asamblea de su vecindario durante el período de crisis del país. En su relato, criticaba las limitaciones del MNER:

«El problema era el mismo que el de muchos movimientos sociales de la época, Murua y el resto [líderes del MNER] quedaron atrapados en la misma vieja política peronista. Pero lo que importa ahora es que los trabajadores saben que nosotros *somos* diferentes. No somos corruptos, lo que quiere decir que llevamos bien los libros.»

Desde esta perspectiva, una contabilidad transparente constituía una importante herramienta moral para los líderes a la hora de legitimar su autoridad en la fábrica e incluso en algunos casos, de reinventar la cultura política peronista. Los trabajadores apoyaban el argumento de Hugo y con frecuencia lo describían a él y a los miembros del consejo como gente «seria» o «recta». Geraldo, que era operario de máquinas y antiguo activista de izquierdas, incluso sugirió que Hugo no era un «típico peronista» porque no «amañaría los libros». Sin embargo, se apreciaba también el deterioro significativo de las relaciones entre trabajadores y directivos de los últimos meses. Lo que era más importante, el auge de los antagonismos parecía estar estrechamente ligado a las técnicas contables de la empresa y sus motivaciones políticas fundamentales.

3.2. Contabilidad, alienación y resistencia

Durante mi trabajo de campo en El Mar, los directivos tomaron la decisión de reducir el descanso para almorzar de 40 a 25 minutos, sobre la base de la información reflejada en sus cuentas. Poco después de producirse estos cambios, mantuve una conversación con cuatro operarios mientras comían. Marcos, que llevaba ocho años trabajando en la fábrica, le dijo al resto:

«Al principio, cuando el jefe se marchó, teníamos más libertad para organizar las cosas a nuestro gusto, y fue bueno mejorar las cosas. Pero ahora que el consejo lo controla todo con su contabilidad, es probable que tengamos menos control: todo se reduce a recortar los costes, a ser «realistas». Por «realidad» lo que quieren decir es que ni siquiera podemos tomarnos algo de tiempo para comer, porque *nosotros no somos* la prioridad.»



Con ironía, Marcos ponía implícitamente en duda la función de la contabilidad para transmitir la realidad de la productividad, que, en su opinión, había hecho que los trabajadores dejaran de «ser dueños» de su propio tiempo. Sus comentarios expresaban lo que parecía ser la tónica general entre los operarios: que la contabilidad de los costes afectaba a su independencia y la sensación de que la jornada era algo que les pertenecía. Los trabajadores dijeron que los directivos intervenían cada vez más en sus prácticas de trabajo y tiempos de descanso, y que trataban de controlarlos. Algunos echaban toda la culpa a los directivos, pero otros sostenían que el consejo solamente hacía «lo que debía», dadas las «circunstancias del momento». Como dijo Pablito, un operario de cuarenta y muchos años: «Carlos y el resto sabemos a lo que nos enfrentamos. A no ser que controlemos los costes, ahorremos tiempo y tengamos capital suficiente, no podremos competir con otras empresas».

Algunos de los efectos de este concepto generalizado del «capital» como fuerza opuesta se dejaron ver durante una de las asambleas. Al igual que en otras muchas empresas recuperadas, las asambleas de El Mar eran sesiones «informativas» que se celebraban cada mes, mientras que el consejo adoptaba las decisiones sobre la gestión financiera en el transcurso de otras reuniones. Durante la reunión, que duró cuarenta minutos, los directivos informaron a los trabajadores de los problemas de productividad, las metas y las decisiones sobre el recorte de costes, «hechos» que legitimaban refiriéndose continuamente a los datos contables. Un tema de especial atención fue la reciente «revisión financiera», de la que informó Hugo, y que concluyó con el rechazo de las peticiones formuladas por algunos trabajadores de que les aumentaran el sueldo. A pesar del descontento obvio manifestado por algunos trabajadores, al terminar la reunión, James, uno de los directores y antiguo administrador, les preguntó cómo reducirían ellos los costes y aumentarían la productividad. La mayoría de los trabajadores no mostraron ningún interés, pero en un rincón de la sala, los ánimos se caldearon. Ángel, que era miembro de una agrupación local peronista, exclamó:

«¿Por qué tendríamos que acceder a volver a ponernos en último lugar en la escala de prioridades? Está claro que esto funciona gracias a nuestro trabajo, pero la mayoría no sentimos que tengamos ningún control sobre lo que estamos creando. Todos estos sistemas contables solo sirven para asegurar que estamos siendo «responsables» y produciendo beneficios. Para mí, eso no es la responsabilidad social.»

Para Ángel, la conciencia de su productividad social parecía dotarle de una base ideológica para cuestionar la legitimidad de la maximización de beneficios, que los directivos reclamaban a través de la contabilidad. Al criticar la concepción de la responsabilidad social centrada en el capital que tenían los jefes, apuntó a la posibilidad de un planteamiento informado por un sistema alternativo de valor basado en la economía moral peronista, si bien rearticulado.

Poco después de la reunión, algunos directivos afirmaron que seguir utilizando unos métodos contables que se centraban únicamente en los costes acabaría por agravar los conflictos. Hablando con Carlos, James dijo: «...tenemos que conseguir que los trabajadores piensen en una manera de maximizar las dimensiones de producción de riqueza de la cooperativa, en lugar de centrarse exclusivamente en el recorte de los costes». Al final, los



directivos decidieron introducir modificaciones, con las que esperaban poner énfasis en las maneras de maximizar los «recursos» de la fábrica, como parte de los seminarios de formación que organizaban frecuentemente en materia de «cooperativismo».

3.3. Cooperativismo y control

Desde 2004, el liderazgo de El Mar ha sido el motor detrás de una nueva federación nacional de cooperativas de impresores, que aúna a las empresas más productivas del sector. Sin embargo, las motivaciones económicas de estas iniciativas de socialización estaban íntegramente conectadas a otras políticas y culturales, puestas de manifiesto a través de los cursos de formación sobre los «principios cooperativos» que se celebran periódicamente en la fábrica y a los que acuden los trabajadores de otras cooperativas. Como dice Carlos, «el cooperativismo, unido a otras cooperativas rentables, ayuda a los trabajadores a reconocer la necesidad de contar con una responsabilidad social, los hace conscientes de ello». Para los directivos, la clave para gestionar este proceso dual de socialización objetiva y subjetiva era dar a conocer a los trabajadores, a través de estos seminarios, los cambios que se habían hecho a las estrategias de contabilidad. Como Hugo y James explicaron, la finalidad de los nuevos métodos, que denominaban «control por dato», era hacer que el proceso de trabajo fuera más «concreto» y «visible», permitiendo, de esta manera, que todos los trabajadores se esforzaran colectivamente en favor de una mayor productividad. En la práctica, los niveles diarios de resultados y rendimiento se transformaban en diagramas de barras y otro tipo de representaciones visuales, que se esperaba que rellenaran los trabajadores.

Hablando con los trabajadores que habían participado en el curso de formación acerca de sus experiencias, Ricardo, un antiguo operario que se había encargado de administrar el departamento gráfico, me dio a conocer su opinión:

«Para mí todo esto tiene sentido. En la época de los 90, Menem dejó a las empresas a su libre albedrío, era todo demasiado personalista, lo que lo hacía ineficiente. Algunas empresas, como El Mar, saben que controlando nuestro capital y asegurándose de que todo el mundo se responsabiliza de sus actos, puede encontrarse la manera de ser más productivo y, por tanto, más independiente.»

Su afirmación parecía hacerse eco del fundamento moral del consejo, que trataba de racionalizar la actividad económica planteándose la independencia desde un punto de vista condicionado y centrado en los beneficios. Ricardo se describía a sí mismo como peronista, pero al igual que Hugo, su comentario dejaba entrever la ambición por una nueva fase de cultura institucional, impregnada del idioma de la responsabilidad. Sin embargo, lo que parecía contradecir esta aspiración era que la función de El Mar dentro de la nueva federación cooperativa había supuesto ejercer presión al gobierno local para legalizar la contratación de personas que no eran miembros en las cooperativas. Desde su establecimiento, la fábrica solamente había contratado a dos nuevos miembros, pero daba trabajo «temporal» a unas 15 personas que no eran miembros. Esta práctica iba en aumento entre las empresas recuperadas, legitimada normalmente por el problema del «recorte de cos-



tes», ya que los trabajadores que no eran miembros solían ganar mucho menos y no se les cubrían los gastos de seguridad social.

Por un lado, estas personas (los «no miembros») parecían sentirse aliviadas por tener un trabajo, tras haber sufrido la profunda inseguridad derivada de la flexibilización neoliberal. Sin embargo, no consideraban, en general, que su trabajo en El Mar fuera distinto a ningún otro, y para algunos, esto era motivo de desilusión. Esta sensación era común, sobre todo, entre los trabajadores que tenían relaciones más cercanas con los miembros. Pedro, por ejemplo, era buen amigo de Ángel y en sus conversaciones solían debatir si los «no miembros» limitaban considerablemente la idea de El Mar sobre el cooperativismo. Pedro solo tenía 20 años y tenía poca experiencia en temas de organización colectiva. No obstante, dijo haberse imaginado que trabajar en una cooperativa «socialmente responsable», le daría mayor «independencia». Por independencia, Pedro quería decir:

«No hablo solamente de independencia económica, sino de la oportunidad de realizarme como persona, ¿sabes? No solo trabajar aquí día y noche, para luego ir derecho a la cama. Muy bien, pues tengo un “trabajo”, pero ni siquiera es algo seguro. Dicen que es algo “temporal” porque no soy miembro, como dándote la esperanza de que algún día serás parte de ellos. Pero todo el mundo sabe que eso es mentira, es solo para que los directivos puedan recortar costes.»

Con estas palabras, Pedro deja ver que su sentimiento de alienación está íntimamente ligado a sus expectativas de controlar su vida laboral. Añadió que los directivos no les habían dejado asistir a los seminarios de formación por no ser miembros, ya que su participación hubiera disminuido los niveles de producción, y esas diferencias habían acrecentado su sensación de distanciamiento. Por otro lado, los trabajadores «implicados» no compartían necesariamente el pensamiento de los directores. Ángel lo sugirió cuando me dijo:

«Con estos cambios en la contabilidad y sus ideas sobre el “cooperativismo”, los directores quieren que creamos que lo único que importa es que seamos más rentables como negocio. Con todo, los cursos [sobre cooperativas] merecen la pena porque nos dan la oportunidad de debatir con otros compañeros. Algunos pensamos que la cooperación debería tener más que ver con las personas, con la sociedad, que con los beneficios. Eso quiere decir que no deberíamos contratar mano de obra informal, porque la responsabilidad social es otra cosa.»

Aunque las diferencias de opinión sobre la racionalidad de los beneficios provocaban cierto grado de tensión entre los trabajadores de la fábrica, muchos parecían estar de acuerdo con Ángel. Otros trabajadores se quejaban de que el consejo había tratado de impedir que participaran en actividades sociales fuera de la fábrica. Alberto, del departamento gráfico, resumió ese sentimiento general de frustración con estas palabras: «creo que muchos de nosotros esperaban más, ¿sabe? Pero los directivos no parecen centrarse más que en una cosa. Solamente quieren cambios institucionales que nos ayuden a ser competitivos. Para algunos de nosotros esa actitud parece irracional». Por tanto, para algunos trabajadores, participar activamente en los cursos a fin de consolidar una dinámica alternativa de socialización, una encaminada a dar prioridad al fin de la sociedad, era una actividad



coherente. Parte de este proceso, como veremos a continuación, consistía en participar en las reuniones organizadas por el liderazgo del Hotel Bartel.

4. El Hotel Bartel

4.1. La lucha por una responsabilidad social centrada en el ser humano

El Hotel Bartel es un gran hotel del centro de Buenos Aires, ubicado en el cruce de las avenidas Corrientes y Callao, donde trabajan 170 personas. Con su combinación histórica de tango, teatro y protesta social, desde la formación del Bartel como cooperativa en 2003, los trabajadores han hecho de esta vía pública uno de los espacios más politizados de la ciudad. El antiguo dueño, un famoso miembro de la coalición neoliberal de Menem, se opuso con éxito al derecho de los trabajadores a ser reconocidos legalmente¹⁸. Estos le respondieron con una amplia campaña en favor de una ley nacional de expropiación, que supuso la organización de manifestaciones, reuniones públicas y actos culturales todas las semanas. En aquel momento, cuando los llamamientos por la auto-organización habían perdido empuje en Buenos Aires, para muchos movimientos sociales, el Bartel continuó siendo símbolo y abanderado de una cultura política alternativa. Sin embargo, la mayoría de los trabajadores del Bartel carecían de experiencia en temas de organización colectiva, ya que durante los peores años de la crisis argentina, ellos habían seguido trabajando para la antigua empresa. Cuando el propietario abandonó el hotel en febrero de 2003, algunos agentes habían desempeñado un rol decisivo en la movilización de los trabajadores. Pablo, de orientación izquierdista, que había sido activista del MNER, organizó la primera ocupación y más tarde encabezó la campaña legal del hotel, mientras que Marcelo, activista de izquierdas y director de teatro, se encargó de las relaciones públicas. Definían su liderazgo como «clasista», haciendo referencia a un marco político que, históricamente, radicalizaba el peronismo. Su concepto de «responsabilidad social» encarnaba esta dinámica, proporcionando un marco simbólico que impulsaba a los trabajadores a tomar el control de su vida laboral y su papel en la sociedad. Para muchos trabajadores del Bartel, la responsabilidad social implicaba participar en las luchas de base y laborales de todo el país, así como crear relaciones basadas en la solidaridad con distintas organizaciones de Europa y Latinoamérica¹⁹. Suponía, además, tomar parte en las iniciativas encaminadas a definir los distintos niveles de poder del Estado por medio de la acción directa y de reuniones con los funcionarios estatales.

Esta actividad asociativa parecía haber tenido un profundo efecto en la manera en la que muchos de los trabajadores entendían su trabajo, generando ideas y expectativas que gran parte trató de concretizar introduciendo cambios organizativos. Especialmente durante los períodos conflictivos, los procesos de toma de decisiones basados en las asambleas permitieron una cierta democratización del control, que reforzó la cohesión interna de la cooperativa. Sin embargo, si bien la inmediatez de la inseguridad legal daba pie a un consenso sobre la necesidad de una campaña política, muchos trabajadores eran conscientes de los constantes límites de su control y de la verdadera necesidad de rentabilidad²⁰.



Ernesto, que trabajaba en ventas, resumió un sentimiento común cuando dijo: «...la asamblea no nos da suficiente control sobre la *realidad* de dirigir un negocio. Para eso, debemos llevar un registro de los beneficios y de las pérdidas, y construir un proyecto social». La idea de estar alejados de la «realidad» que supone dirigir un negocio apuntaba a un aspecto que llevaba a muchos a la frustración: su continua alienación de la gestión financiera y del control contable.

4.2. ¿Rendición de cuentas de la mano de obra?

Con el antiguo dueño, el escaso nivel de información financiera, definido por las vinculaciones con las élites políticas de derechas, hizo que popularmente se asociara el Hotel Bartel a la corrupción y al amiguismo. Según varios trabajadores, con la transición hacia la cooperativa, algunas personas con contactos políticos seguían a cargo de la gestión financiera. Esto había provocado serios conflictos internos, además de la expulsión del tesorero original por decisión de la asamblea en 2005. Sin embargo, los problemas habían persistido y, en las primeras etapas de mi trabajo de campo en Bartel, los trabajadores se reunieron para tratar el tema. Según Marcelo, «[necesitamos] mecanismos de rendición de cuentas que combinen la función política y económica de Bartel, y nos ayuden a todos a ser conscientes y responsables socialmente». Paulo, de seguridad, se mostró de acuerdo:

«Si nosotros somos los que estamos montando esto, ¿por qué no creamos un sistema que nos ayude a todos a conocer mejor qué es lo que estamos haciendo? Cuantos más datos poseamos, más posibilidades tendremos de enfrentarnos a cualquier obstáculo que surja por su parte.»

Por «por su parte», Paulo se refería a los funcionarios del Estado y sus tácticas intervencionistas, que, con frecuencia, habían debilitado la cohesión del hotel. María, antigua empleada con dos hijos que también trabajaba en el hotel, dijo que «...conocer mejor lo que estamos creando, las contradicciones y las posibilidades, nos ayudaría a todos a comprometernos más. Sabemos que tenemos que ser competitivos y que en algunas cosas dependemos del Gobierno. Pero tendríamos que seguir siendo *nosotros* los que tuviéramos el control y no el “capital” ni los “políticos”». Estos comentarios ponían de manifiesto el sentimiento general que se respiraba en la reunión: la necesidad radical de un cambio en la rendición de cuentas que pudiera consolidar la autoconciencia, es decir, la conciencia del proceso de valorización y su dependencia política, y, por tanto, ayudar a los trabajadores a recuperar su libertad.

La reunión tuvo dos resultados concretos. En primer lugar, los trabajadores diseñaron un método para presentar la información contable diariamente en los distintos sectores, lo que les permitió buscar la manera de maximizar el «uso de los recursos» de la empresa. Esto suponía no solamente la maximización de las actividades que generaban plusvalías, sino también aquellas que promovían los valores y las aspiraciones culturales, como la organización de actos educativos o políticos. También incluía utilizar esa información para mejorar las medidas de seguridad aplicadas en distintos sectores del hotel. El segundo resultado surgió de los debates entre los trabajadores sobre el empleo de los recursos: la organización



de sesiones semanales en las que los representantes de cada sector pudieran debatir el tema de la distribución de capital.

Hablando con distintos trabajadores sobre estos acontecimientos, me di cuenta de que parecía que algunos de ellos preferían democratizar la gestión financiera para pedir sueldos más altos, es decir, dar prioridad al objetivo del consumo. Para otros, en cambio, un mayor nivel de control financiero les ayudaría a mejorar la «eficiencia» del negocio. Sin embargo, contrariamente al punto de vista convencional sobre la eficiencia, muchos vieron en ello un lazo de unión con el rol de Bartel en la definición de procesos culturales y normativos más amplios en Argentina. En palabras de Marta, recepcionista:

«Para nosotros, la contabilidad debería ser algo más que los «costes». Lo que quiero decir es que Bartel podrá ser más eficiente, más eficaz, si se producen cambios más profundos en la sociedad también. No es una cosa monodimensional.»

Esta mentalidad, que surgió a raíz de las sesiones de distribución de capital, se manifestó en la campaña en pro de la jornada de seis horas. Según Marcelo, «...si introducimos la jornada de seis horas, estaríamos cuestionando la tendencia de querer ganar más, porque de esta manera, además de ganar dinero, estás ganando tiempo libre. Así comenzaremos a definir una nueva cultura de trabajo». Sin embargo, no todos los presentes estuvieron de acuerdo y Osvaldo, de seguridad, dijo que «...algunos de los que están aquí tienen dos trabajos, si puedes, siempre lo intentas y trabajas más horas, tienes que salir adelante». Esto fue un reflejo de la necesidad de reproducción y consumo de los trabajadores. En respuesta a ello, Marta, que solía enfocar los problemas de manera práctica, sugirió que «...si utilizamos una contabilidad democrática, por lo menos podríamos calcular qué posibilidades reales tenemos de reducir la jornada laboral». Desde este punto de vista, la contabilidad «objetiva y social» podría permitir a los trabajadores reconocer no solamente los límites fijados por la rentabilidad, sino también la posibilidad de concretizar necesidades alternativas. Ahondando en el argumento expuesto por Marta, Marcelo dijo que la contabilidad social solamente sería eficaz si encajaba en la iniciativa de Bartel de definir nuevas formas institucionales más allá del nivel empresarial.

4.3. El levantamiento de la economía social argentina

El liderazgo del Bartel respondió ante la degeneración del MNER fomentando el establecimiento de una nueva organización por medio de reuniones entre los miembros de las empresas recuperadas y los representantes de las organizaciones de base y laborales, así como con las agrupaciones peronistas. Esta actividad colectiva formó parte de un proyecto más amplio, cuya finalidad era definir la «economía social» como un espacio cultural e institucional emergente en Argentina, con actos como una feria de empresas recuperadas, micro-empresas y cooperativas que se celebró en el Bartel en abril de 2006 y a la que pude asistir. En ella participaron los representantes de unas 60 empresas recuperadas de todo el país, numerosas cooperativas independientes, microempresas y organizaciones comunitarias. Durante tres días, los trabajadores estuvieron al cargo de *stands* y acudieron a sesiones de debate sobre asuntos importantes como la legalidad, la regulación



financiera, el papel de los sindicatos y el papel del Estado. Estas sesiones congregaron a trabajadores, abogados, políticos del gobierno nacional y local, incluidos los representantes del organismo regulador, el INAES y los representantes sindicales.

Una cuestión clave que se trató en los debates fue la necesidad de disponer de una nueva clase de instituciones normativas y representativas. Muchos de los participantes dijeron que las infraestructuras jurídicas y financieras existentes eran inadecuadas y generaban dependencia. Gran parte de esta crítica iba dirigida al INAES, como institución que debía proporcionar los mecanismos normativos de respuesta a las necesidades de la economía social argentina²¹. Hernán, operario de la imprenta cooperativa Graficas Patricios, que participaba en la asamblea de su vecindario, expresó una opinión compartida por los asistentes:

«No deberíamos depender de acuerdos alcanzados a puerta cerrada con los políticos. Ya no se trata de darle un hueso a los trabajadores, no queremos ser dependientes, lo que necesitamos son estructuras que nos ayuden a regularnos.»

En la misma línea que Tevez, Rodrigo, presidente de una cooperativa textil, dijo: «INAES debería ofrecer formación a los directivos en materia de contabilidad de gestión para que podamos controlar los beneficios y las pérdidas, y controlar nuestro capital nosotros mismos». De esta manera, algunos participantes definieron sus aspiraciones de autorregulación utilizando los términos dados por el imperativo de la productividad. Sin embargo, Silvio, operario de El Mar, ofreció una perspectiva alternativa, cuando dijo que:

«En mi opinión, el objetivo debería ser que sepamos controlar nuestros costes para poder dar prioridad a las personas. Se trata de una responsabilidad social por medio del control social, lo que significa que si queremos mejorar la presentación de informes financieros, deberíamos hacerlo públicamente.»

Esta noción de «responsabilidad social por medio del control social» articuló un marco motivacional incipiente que parecía ser el elemento subyacente de gran parte de las conversaciones. En respuesta, los funcionarios del INAES dieron a conocer su intención de apoyar unas iniciativas en materia de normativa que facilitarían un enfoque «de puertas abiertas» con respecto a los negocios. Sin embargo, los trabajadores, en general, se mostraban poco satisfechos con el discurso del Instituto y buscaban respuestas concretas. Quizá el resultado más significativo del debate fue, entonces, una propuesta planteada por el liderazgo del Bartel para establecer una nueva organización normativa que podría integrar a los representantes de las empresas recuperadas, las organizaciones de base y laborales, y el INAES. De esta forma, la necesidad de autocontrol también supuso buscar modos de control social, esto es, control *por* la sociedad.

5. Conclusión: la política de la economía social

Al inicio de este trabajo llamábamos la atención sobre los principios rectores de la economía social propuestos por el Comité consultivo de las cooperativas, mutualidades, asocia-



ciones y fundaciones (CMAF): «la primacía del individuo y el propósito social sobre el capital» y «la coincidencia de los intereses de los miembros usuarios y el interés público». Estos principios plantean importantes cuestiones, siendo una de las más importantes la manera en la que un marco de motivación de esas características podría convertirse en una realidad institucional, y no es sorprendente ver que la falta de mecanismos institucionales de representación y normativos haya surgido como motivo central de debate en los foros internacionales y en la literatura en la materia. Los sociólogos buscan un concepto definitivo de la economía social que se ajuste a los sistemas contables nacionales, concebido como medida objetiva del capital de una entidad empresarial y su rentabilidad. El peligro de naturalizar el propósito general de los sistemas contables, según hemos sostenido, es que no se tiene en cuenta la posibilidad de que estos sistemas puedan institucionalizar motivaciones y valores alternativos.

Los expertos críticos en la materia ofrecen un correctivo importante a esta idea, al insistir en los roles constitutivos de la contabilidad, lo que abre la puerta a la oportunidad de teorizar métodos y motivaciones alternativos. Por lo tanto, este trabajo ha tratado de desarrollar dicha apertura teórica, aunando las perspectivas que enfatizan cómo la contabilidad constituye relaciones y aspiraciones sociales particulares, y aquellas que afectan a las formas en las que las prácticas calculativas articulan las relaciones capitalistas de producción e intereses. También hemos señalado que una fuente importante de problemas es la noción causal del trabajo como proceso técnico material, que deja de lado las interconexiones dinámicas entre racionalidades particulares y la racionalidad del capitalismo. Hemos visto que el concepto de política de producción de Burawoy, en concreto, defiende que los trabajadores se ven a sí mismos como productores de cosas, más que de beneficios, que la tendencia histórica a descentralizar el control sobre el proceso material físico refuta las teorías de la intensificación. Este punto de vista no es compartido, como hemos dicho, por dos generaciones de sociólogos tradicionales, que asumen que el objetivo general del trabajo es la maximización de los beneficios. Sin embargo, al partir de este «hecho», los expertos no pueden explicar por qué las nuevas relaciones en producción no conducen simplemente a un compromiso con la actividad rentable, como resaltan los estudios críticos en la materia. Ezzamel et al. sugieren que reconocemos la subjetividad del trabajo, pero que, basándonos en Burawoy, infrateorizamos su evidencia de que los trabajadores reconocieron y trataron de cuestionar el papel de la contabilidad a la hora de obtener rentabilidad.

Bryer (2006) propone un medio de concebir cómo la contabilidad conecta los individuos «al sistema», subrayando su función general en la determinación del proceso de valorización. Sin embargo, para reconocer el dinamismo potencial dentro de esta interconexión, hemos sostenido que debemos explorar las formas concretas en las que el trabajo es, simultáneamente, un proceso social significativo, una objetificación del ser, que conecta a las personas con la sociedad. Esta ponencia sugiere que, si bien los teóricos del proceso del trabajo reconocen que la actividad humana intencional es la fuerza motriz del cambio, hay una inclinación a concebirla como algo que «*se origina* en la naturaleza antagonista de las relaciones sociales capitalistas de producción» (énfasis añadido por el autor, Armstrong, 1991: 5). El peligro es, entonces, adoptar un planteamiento que no tiene en cuenta la historia y que ve a los agentes como productos del capitalismo y que, de forma contradictoria, obstaculiza el entendimiento crítico de las posibilidades que tiene el trabajo de ser un



proceso de verdadera «autosuficiencia». El reconocimiento parcial de este potencial creativo, que se consigue por medio de detallados estudios de campo, es quizá la principal contribución de la investigación interpretativa sobre la contabilidad. No obstante, se trata únicamente de un reconocimiento parcial, dado que un planteamiento naturalista al objetivo de la rentabilidad tiende a desviar el foco de atención de la creencia subyacente a los medios técnicos.

El concepto de trabajo como proceso de creación de valores aúna estas perspectivas, llamando la atención sobre la medida en la que las técnicas contables fijan los límites generales de la actividad intencional, a fin de detectar si los actores particulares pueden constituir nuevas relaciones y propósitos sociales, que van más allá de los límites. Este marco amplía nuestra noción de las funciones constitutivas de la contabilidad, al exigirnos una interpretación de cómo se forman las subjetividades por medio de luchas sobre las relaciones en producción y de producción, dentro de contextos sociales específicos. En concreto, pone de relieve la importancia de las cooperativas, revelando una dinámica ignorada: que las relaciones socializadas en producción pueden, en algunos contextos institucionales y culturales, intensificar las aspiraciones y las luchas activas en pro del cambio organizativo y contable.

El análisis hecho sobre las empresas recuperadas argentinas se centró en cómo la ambición de los trabajadores por introducir innovaciones en sus organizaciones suele derivar tanto de su mayor sentido de rentabilidad como de una nueva conciencia de su productividad social y agencia política. Hemos visto que estos procesos de formación de la identidad se entrelazan con cambios culturales e institucionales a nivel local y nacional. Esto supone que las diferentes maneras en las que los nuevos conocimientos y necesidades se tradujeron en acción intencional dependían significativamente de la dinámica histórica de liderazgo. En lugar de presentar a los directivos como un objeto homogéneo de análisis, examinar la noción de liderazgo de esta manera arroja algo de luz sobre la complejidad interna de los sujetos sociales emergentes al interactuar dialécticamente con una racionalidad sistémica. Esto ha hecho posible el estudio de las contabilidades cooperativas como foco central de tensiones entre las reivindicaciones de legitimidad de la racionalidad económica y la autoridad política y la creencia de los miembros.

En el caso de El Mar, vimos que el objetivo de independencia de los directivos por medio de la maximización de beneficios también debía entenderse como algo motivado por el deseo de diferenciarse moralmente de las anteriores relaciones entre directivos y empleados, así como de la política rutinaria de las instituciones existentes. Al estudiar cómo el concepto de responsabilidad social que tenían los directivos integraba simultáneamente unas aspiraciones específicas de autonomía y la necesidad sistémica de productividad, conocemos una perspectiva matizada de lo que sería comportarse y pensar «como un capitalista». Como parte de este proceso, los directivos adoptaron técnicas contables para aumentar el control del capital y despertar la conciencia de otros trabajadores sobre los límites que esto imponía al proceso del trabajo. Las innovaciones en materia de contabilidad, como hemos visto, habían evitado parte de los antagonismos de las relaciones convencionales entre directivos y empleados, ejerciendo un control indirecto a través de los resultados y fomentando así el autocontrol de los trabajadores. Sin embargo, éste no fue un proceso



mecanicista, dado que las prácticas transparentes de cálculo también debían suscitar en los trabajadores la creencia en la racionalidad de la maximización de beneficios. Por lo tanto, para comprender la función general de la contabilidad administrativa, tuvimos que ir más allá de las estrechas concepciones de interés, a fin de poder reconocer factores como el colapso del MNER y las presiones más amplias ejercidas sobre la sociedad argentina por los organismos reguladores neoliberales. Para algunos directivos y trabajadores, un enfoque calculativo del cooperativismo podría reconstruir potencialmente las culturas de trabajo tradicionales del peronismo. Esta creencia inspiró los seminarios de formación sobre el cooperativismo, que tenían en cuenta las ideas y prácticas contables, y que estaban encaminados a fomentar un compromiso moral con la actividad rentable.

Una conclusión importante es que debemos reconocer los vínculos entre contabilidad e ideología y realidad. Esto permite una teorización de los datos aportados por Ezzamel et al. de que las estrategias de gestión participativas utilizan técnicas de «costeo por actividades» (ABC, por sus siglas en inglés) y de «contabilidad del rendimiento» (TA, por sus siglas en inglés) para permitir a «los trabajadores que adquieran un mayor conocimiento de las “realidades financieras” de su implicación en la producción» (2004: 281). No simplemente como un proceso ideológico de manipulación, sino, lo que es más importante, como un proceso que combina momentos simbólicos y prácticos, al legitimar y concretizar simultáneamente el imperativo de la rentabilidad. Como revela el caso de El Mar, este planteamiento también nos indica cómo los managers pueden internalizar unos objetivos sistémicos generales y concebir el trabajo como un bien, por medio del uso de las tecnologías y las ideas contables. Hemos visto que esto acarrea un sentido convencional de la propiedad, que motivaba a los directivos a dar prioridad al objetivo de la acumulación. El estudio de cómo la contabilidad incluye elementos ideológicos y prácticos arroja luz, de esta manera, sobre las formas potencialmente distintas en las que «la naturaleza de la plusvalía se impregna en...la consciencia» de los miembros administrativos y no administrativos de la organización (Marx, 1981: 135).

Por lo tanto, quizá sea más importante explicar, a la hora de reconocer la manera en la que las necesidades sistémicas se vinculan a subjetividades concretas, cómo las innovaciones contables pueden intensificar las contradicciones en el contexto de las relaciones socializadas en producción.

En el caso de Ezzamel et al., debemos centrarnos en la dinámica particular de las relaciones entre directivos y empleados para poder explicar este dato. Sin embargo, el concepto de política de creación de valor amplía el marco motivacional, enfatizando que nuestro análisis de las relaciones en producción también debe considerar los efectos interrelacionados de las relaciones de producción y las relaciones entre sociedad y Estado. En el caso de El Mar, vimos que, aunque los directivos modificaron sus técnicas, su objetivo general de hacer más visible el proceso de valorización (es decir, la inversión de trabajo en capital) acrecentaba el sentimiento de alienación y pérdida de autocontrol de muchos trabajadores. Para muchos, el objetivo de la maximización de beneficios les impedía ser capaces de controlar la producción y «ser dueños» de su propia jornada. También pensaban que este objetivo les impedía participar en las actividades normativas a nivel social. Lo que es más, algunos habían traducido sus sentimientos en formas activas de resistencia, lo que



suponía construir nuevas relaciones y comunidades. Por medio de un proceso alternativo de socialización, estos trabajadores articularon un concepto emergente de responsabilidad social, que radicalizaba las concepciones tradicionales peronistas a través de nuevas ambiciones de independencia y propiedad.

Esto matiza el marco de socialización de Bryer (2000), sugiriendo que debemos analizar cómo la necesidad específica de una «contabilidad del ser», desde un punto de vista cultural e institucional, define la dinámica del cambio contable. De esta manera, reconocimos por qué las innovaciones en materia de rendición de cuentas implantadas por el Hotel Bartel eran más efectivas a la hora de adoptar una acción intencional, puesto que constituían una expresión objetiva de las necesidades formadas por medio de la participación en las nuevas actividades institucionales. Algunos trabajadores volvieron a perseguir un cambio contable que pudiera materializar una visión de la autodeterminación centrada en el capital, influida tanto por una crítica de las relaciones de poder paternalistas, como por la conciencia de la necesidad de recortar gastos. Sin embargo, para muchos otros, las categorías y prácticas contables socializadoras podrían ayudarles a aceptar el proceso de valorización y dependencia política. Más que ser un proceso pasivo, trataban de utilizar las técnicas contables para maximizar la creación de nuevos valores culturales e institucionales, que daban prioridad al fin de la sociedad.

Por lo tanto, para reconocer las posibilidades que tiene la contabilidad de proporcionar un recurso para la acción, debemos saber cómo la dinámica relacional del liderazgo, que vincula los procesos laborales y los estados, define su función para constituir la rentabilidad. En el contexto argentino, surge así una perspectiva que cuestiona el punto de vista de que las prácticas de rendición de cuentas en los países «capitalistas menos avanzados» simplemente reproducen la hegemonía política. En lugar de ofrecer una perspectiva lineal, el marco de la política de creación de valor define las maneras en las que las interacciones mutuamente constitutivas entre las organizaciones y los aparatos reguladores determinan el cambio y la continuidad. En el caso de El Mar, vimos que el liderazgo ha establecido relaciones con otras organizaciones cooperativas, con el fin de acumular capital y recortar costes²². Esto les dio el poder de ejercer presión en el gobierno local para legalizar el sueldo de la mano de obra. Sin embargo, al reafirmar las prácticas de trabajo informales, le estaban restando legitimidad y acrecentando la desconfianza de algunos trabajadores en la racionalidad de la maximización de los beneficios. Los directivos habían aumentado los niveles de divulgación de información financiera dentro de la compañía, que aumentaron con cursos sobre cooperativismo, pero no habían mejorado los mecanismos institucionales de contabilidad y continuaron teniendo problemas a la hora de evitar las formas personalizadas de dependencia.

El caso de Bartel, por el contrario, pone de relieve el potencial de las cooperativas para protagonizar procesos emergentes de cambio institucional y cultural. Vimos que su campaña en relación con la ley nacional de expropiaciones, y la posibilidad de implantar una jornada de seis horas, tenía por objetivo universalizar las luchas de los trabajadores por el autocontrol. El estudio de sus intentos de definir la economía social argentina sugirió que, para muchas personas que trataban de poner en marcha organizaciones alternativas, su actividad se haría verdaderamente más fuerte cuando pudieran participar en su institucio-



nalización. Al imaginar y definir nuevas formas de regulación y representación, estaban articulando una crítica a las estructuras existentes y recuperando el poder de autocontrol por medio de la consolidación de nuevas relaciones y motivaciones sociales. De esta manera, la meta de construir una nueva clase de organización reguladora manifiesta una visión radical de la unidad del individuo y de la sociedad, influida por la necesidad de libertad social por medio del control social.

Esta perspectiva empírica revitaliza la opinión de Marx de que el «proceso de vida de la sociedad no la despoja de su velo místico hasta que es tratada como producción por hombres libremente asociados y es regulada conscientemente por ellos» (1954: 79-80). Gramsci desarrolla la noción de una sociedad que se regula a sí misma tratando de hacer «subjetivas» las condiciones «objetivas» dadas por el modo de producción, de forma que «puedan ser concebidas en términos concretos... en relación con los intereses de la clase que sigue siendo subalterna» (1977: 202). Este trabajo se ha basado en tales argumentos, analizando cómo las prácticas contables articulan el poder del capital y, a la vez, reconocen su posibilidad de institucionalizar unos objetivos organizativos centrados en el ser humano. Al repensar de forma crítica las hipótesis de que los sistemas contables simplemente reproducen valores y motivaciones dominantes, reivindica, de forma importante, la teoría del proceso de trabajo y una dilatación de la «función subversiva de la contabilidad crítica: resaltar las contradicciones acercándolas a la conciencia social» (Tinker, 2005: 122). El estudio ha demostrado que el concepto de contradicción debe, como otros ya han apuntado, ser un foco central de atención de una teoría radical de las organizaciones (Armstrong, 1991; Bryer, 2006; Rowlinson et al., 2006). Sin embargo, para ir más allá de la mera abstracción causal, debemos reconocer la contradicción a través de un marco de motivación, que concibe el sentido de propiedad como algo ligado al control sobre los propósitos de organizaciones e instituciones. Una noción de contabilidad que se encuentre en el centro de las tensiones entre reivindicación y creencia exige el uso de un planteamiento matizado de los intereses, que analice la interconexión dinámica y contradictoria de los valores y aspiraciones emocionales, consuetudinarios y culturales, con el proceso de valorización. Al superar la objetividad de las categorías económicas generales, la tarea crítica consiste en descubrir la manera en la que los actores sociales pueden tratar de definir los sistemas calculativos como nueva forma de interconexión entre el Estado y la sociedad.

Uno de los fundamentos del enfoque motivacional con respecto al proceso de trabajo es la cuestión de cómo podemos reconocer el cambio de una época a otra. El marco de la política de creación de valor aborda este tema definiendo las maneras en las que la dialéctica entre una actividad significativa y las presiones sistémicas definen el cambio organizativo e institucional. Nos exige que estudiemos los sistemas contables y de rendición de cuentas como «formas institucionalizadas de prácticas sociales interdependientes» (Roberts y Scapens, 1985: 446), que pueden constituir o contradecir la interdependencia alienada del proceso de valorización. Esto desvía la perspectiva de las nociones cosificadas de la contabilidad como «una fuerza que genera formas anónimas de control» (Ahrens y Chapman, 2005: 106), para dar pie a un nuevo énfasis sobre las relaciones mutuamente constitutivas y contradictorias entre los controles de resultados y los poderes humanos de autocontrol. El elemento más importante de este enfoque de la teoría contable crítica, según el estu-



dio, es que permite a los investigadores detectar y explicar cómo las identidades sociales definen las organizaciones y las instituciones de distintas formas.

Al reconciliar las perspectivas críticas sobre las funciones intencionales de la contabilidad, este estudio ha llamado la atención sobre la política de la economía social como una importante nueva esfera de investigación crítica de la contabilidad. Sus conclusiones sugieren que debemos tratar de identificar las diferentes formas en las que las cooperativas y otras organizaciones socializadas definen de manera activa las innovaciones reguladoras. Para ello, es necesario que no solamente «abordemos la especificidad de distintos tipos de cálculo» (Cf. Mennicken, Miller y Samilio, 2008: 4), sino, más bien, que problematicemos la función general de la contabilidad, a fin de reconocer las posibilidades de diversos propósitos culturales. En el contexto de Argentina, la reciente decisión del Estado nacional de aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera entre las empresas que cotizan en Bolsa plantea importantes interrogantes de investigación acerca de los problemas a los que se enfrentan las organizaciones que aspiran a consolidar marcos conceptuales alternativos (véase la nota al pie número 14). Estas cuestiones exigen un examen pormenorizado de los componentes de los métodos contables, que se basan en el análisis motivacional que ofrece este trabajo. De firma más general, hemos resaltado la importancia de investigar los distintos propósitos a los que podrían servir las técnicas contables conocidas como «ABC» y «TA», y su relación con el entorno institucional. La implicación metodológica es que debemos hacer estudios etnográficos comparativos e históricos de las formas significativas en las que las personas reales utilizan las prácticas y los conceptos contables en contextos sociales concretos. De esta manera, podremos analizar las economías sociales emergentes como socialización interna del capitalismo en tanto que sistema económico, y como manifestaciones institucionales de las nuevas necesidades del ser humano.

Por tanto, el problema no es solamente teórico, sino una cuestión de praxis y del movimiento real de la historia. Reconocer el trabajo como un proceso que crea valor nos permite abordar de manera crítica las dinámicas realidades sociales que subyacen a los principios rectores del CMAF, es decir, «la primacía del individuo y el propósito social sobre el capital» y «la coincidencia de los intereses de los miembros usuarios y el interés público». Como sostiene Marx, si las sociedades pueden generar un cierto nivel de necesidades, entonces también pueden construir las instituciones y conceptos adecuados para organizarlas y regularlas. La humanidad solo se plantea tareas que puede resolver (Marx, 1962: 363).

Agradecimientos

Me gustaría dar las gracias a Thomas Ahrens, Rob Bryer y Mao Mollona por sus comentarios tan útiles.



Notas

- ¹ Este trabajo se basa en los datos recogidos por el autor en Buenos Aires (Argentina) durante los nueve meses, entre febrero de 2006 y abril de 2007, que pasó haciendo trabajo de campo etnográfico. La investigación fue financiada por el Arts and Humanities Research Council (AHRC).
- ² Los últimos informes indican que Europa y Latinoamérica son los centros principales de crecimiento, pero resaltan la falta general de estadísticas (Chavez y Monzon, 2008; Toia, 2008: 5). Las cifras referentes a Europa son las más completas; sin embargo, los datos de algunos países solamente están actualizados hasta 1995, mientras que los de otros abarcan hasta 2005 (URL: www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article420). No obstante, estos datos sugieren que la economía social representa un 10% de todos los negocios europeos y un 6% del empleo total (Toia, 2008: 10; Monzon y Chavez, 2008: 569). En Argentina, los datos recogidos por el organismo nacional regulador para la economía social (INAES) muestran que en 2008 había 16.906 empresas inscritas como parte de las iniciativas de economía social (URL: www.inaes.go.ar/ar/es/userfiles/file/libro/INAESCooperativasyMutuales_2008_parte.pdf). (5/2009).
- ³ Los antropólogos que trabajan en Argentina han generado gran parte de la literatura concerniente a las empresas recuperadas. La mayoría adopta una perspectiva «autonomista», que sostiene que al desaparecer el anterior dueño, los trabajadores son libres de reimaginar y reconstruir sus organizaciones (por ejemplo, Rebón, 2004; Ruggeri, 2006; Picchetti, 2002). Picchetti, por ejemplo, dice que «...la revalorización del trabajo está ligada al hecho de que ahora son los trabajadores los que deciden qué, cómo, cuánto y para quién producen» (2002: 21). Por un lado, los estudios han destacado las limitaciones de las cooperativas, diciendo que «...la tecnología es el primer factor que condiciona la capacidad de los trabajadores para introducir cambios» (Atzeni y Ghigliani, 2006: 10). Si bien esta literatura no es objeto de discusión en este trabajo, merece la pena señalar que, al concebir el trabajo como un proceso material técnico, los planteamientos idealistas y deterministas pasan por alto la función de la rendición de cuentas (véase, Bryer, 2010a, para más detalles). Bryer (2010c) hace un estudio más amplio de por qué la antropología del trabajo aún tiene pendiente examinar la contabilidad.
- ⁴ Algunos análisis sostienen que los nuevos sistemas de gestión reducen el activismo laboral y la conciencia de los trabajadores acerca de su auto-explotación (por ejemplo, Miller y O'Leary, 1993, 1994). Sin embargo, estos se concentran en la normativa, más que la función empírica de la rendición de cuentas y abstraen sus análisis del contexto social y organizativo particular (Ezzamel, Willmott y Worthington, 2004: 270; véase también, Armstrong, 2006). De hecho, como Ezzamel *et al.* apuntan, incluso los que proclaman el «fin de la resistencia obrera como lo conocemos» suelen contener datos contradictorios (2004: 274).
- ⁵ Los expertos que adoptan la postura de la gubernamentalidad suelen tratar de reconocer lo que Goodwin (1994) denomina «estructura de intencionalidad», haciendo hincapié en las formas en las que las categorías y vocabularios contables crean sistemas de dominación (por ejemplo, Loft, 1986; Sewell, 1998). El problema es que tales teorías carecen de una definición de la fuente del poder que permite a los actores no solamente imponer estas categorías (Armstrong, 1991: 4), sino también reconocerlas y resistirse a ellas. En su lugar, la tendencia consiste o bien en concebir las técnicas contables como algo que, en sí mismo, «construye las prácticas cognitivas de los grupos sociales» (Ahrens y Chapman, 2006: 103), o, de manera alternativa, o bien en argumentar que los agentes son simplemente libres para actuar de una manera o de otra (Miller, 2001: 380). La raíz del problema es la preocupación foucauldiana de los medios de control, más que de las motivaciones, lo que produce oscilaciones entre un énfasis excesivo en el poder desde abajo o concepciones cosificadas del poder estructural «de arriba abajo» (véase, Bryer, 2010a: 75-78).
- ⁶ Burawoy hace una distinción potencialmente útil entre las «relaciones en producción» y las «relaciones de explotación» (1985: 13). El problema es que al definir los procesos laborales como relaciones *en* producción, «por las relaciones sociales que hombres y mujeres entablan para producir cosas útiles» (Burawoy,



- 1985: 13), olvida los efectos de las relaciones sociales capitalistas. Mientras tanto, su uso del término «relaciones de explotación» implica que la explotación se produce fuera de la esfera de la producción.
- 7 Muchos teóricos posteriores del proceso laboral han criticado a Braverman por no considerar la consciencia de los trabajadores (por ejemplo, Knights y Willmott, 1990; Littler y Salaman, 1982; Storey, 1985), pero la mayoría comparten su idea respecto de la subsunción de los trabajadores al proceso material de producción (es decir, la subsunción formal del trabajo) y, por tanto, llegan a conclusiones igual de deterministas. Knights y Willmott, por ejemplo, mantienen que «el control del capital sobre todos los aspectos del trabajo, tanto desde el punto de vista experimental como tecnológico... y el control de los trabajadores sobre el proceso productivo del trabajo se erosiona de forma progresiva» (1990: 3).
 - 8 La preocupación de Marx con los objetivos históricos del control contrasta con el planteamiento de Weber, que asume que el método de contabilidad define en sí mismo a la industria moderna (Weber, 1930).
 - 9 Ollman sugiere que deberíamos hacer una distinción entre el «trabajo» que cuenta cualitativamente y crea «valores de uso», como objetificación y el «trabajo» que cuenta cuantitativamente y crea «valor», considerado como una fuente de alienación (2001: 98). El concepto de la política de creación de valor va más allá, reconociendo que dentro del capitalismo avanzado, son «los productos del trabajo, tanto los valores de uso como los valores de intercambio los que se alzan y paran frente al trabajador y lo enfrentan como “Capital”» (énfasis añadido por el autor, Marx, 1976: 1054). Esto hace hincapié en la dialéctica entre la objetificación y la alienación, permitiéndonos estudiar las dimensiones simultáneamente cualitativas y cuantitativas de la rendición de cuentas. Como trato de exponer en este trabajo, ese planteamiento dualista es la clave para comprender las implicaciones contables de las cooperativas de trabajadores.
 - 10 Esto se basa en el enfoque crítico de Weber hacia la sociología como la interpretación de la acción social significativa (1978: 4), que cuestiona las hipótesis sobre la mentalidad de la maximización de beneficios del hombre económico, y la separación de Estado y sociedad. No obstante, aunque Weber se interesa por «evitar enteramente el polémico concepto de valor» (Weber, 1947: 158), el estudio argumenta que una noción de trabajo como proceso que crea valor nos permite reconocer las posibilidades de los actores para recuperar sus propias ambiciones motivadoras a partir de lo que parecería ser el poder del Estado y el capital.
 - 11 Alawattage y Wickramasinghe sostienen que la contabilidad administrativa en los «países del tercer mundo» es «una práctica importante para el mantenimiento de la hegemonía política, más que para garantizar la “eficiencia”» (2008: 303). Su estudio sobre las plantaciones de té de Sri Lanka se basa en el marco de política de producción de Burawoy para sostener que «la dinámica del control, resistencia y acomodación quedaban fuera de los detalles técnicos del proceso del trabajo» (Alawattage y Wickramasinghe, 2008: 308). Esta noción del trabajo como una esfera racional técnica conduce a argumentos contradictorios que dicen que la rendición de cuentas nunca «se utilizó para hacer visible y controlable el proceso del trabajo por parte de los directivos» (Alawattage y Wickramasinghe, 2008: 332), y, sin embargo, es «indispensable» porque proporciona un «punto de vista justo y verdadero de cómo se generan los beneficios y cómo se acumula el capital». Alawattage y Wickramasinghe también observan que los cambios dentro de la contabilidad «parecen aprovechar la confianza de los accionistas», de los que «depende el sistema hegemónico de control» (2004: 329). De igual importancia son los datos aportados en el estudio que afirman que el aumento de la presión para introducir cambios también procedió de un movimiento laboral cada vez mayor ligado a grupos comunitarios de Sri Lanka. El análisis sostiene que teorizar estos datos, exige un concepto de política de creación de valor.
 - 12 Según los estudios más recientes, el 70% a 80% de las empresas recuperadas corresponden al sector manufacturero ligero, y el 20% a 30% restante, al sector servicios (Howarth, 2007: 27). La mayoría se hallan en zonas urbanas, estando un 80% en Buenos Aires y el extrarradio. La mayoría son relativamente pequeñas, de menos de 50 trabajadores: un 37% tiene entre cinco y 20 empleados y un 60%, entre cinco y 30 empleados (Howarth, 2007: 27).



- ¹³ En el período posterior a la crisis argentina, Stiglitz, antiguo economista del Banco Mundial, hizo un llamamiento para pasar de unas recomendaciones «someras» a un «profundo intervencionismo» dirigido a integrar nuevas esferas de la vida social, pública e institucional en las actividades de respaldo al mercado (informe del Banco Mundial para 2002, citado en Cammack, 2004: 197). Como dijo Wolfensohn, Presidente del Banco Mundial, «sin las bases sociales, es difícil que fructifique el desarrollo económico y prácticamente imposible que se mantenga» (citado en Cammack, 2004: 195). Como parte de este cambio de énfasis, el Banco Mundial, en concreto, ha tratado de fomentar los programas de presupuestación participativa y microempresas en el mundo «en desarrollo» (Rodgers, 2005).
- ¹⁴ Según la actualización de las Normas Internacionales de Contabilidad (mayo de 2006), la FACGCE, «se reserva el derecho de adoptar las Normas Internacionales de Contabilidad en su totalidad o en parte, con o sin diferencias» (sitio web de lasplus). Sin embargo, en diciembre de 2009, la Comisión Nacional de Valores de Argentina, aprobó el requisito de que todas las empresas que ofrezcan acciones o bonos públicamente debían preparar sus estados financieros conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera, a partir del ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2012 (sitio web de lasplus). Véase la conclusión para más detalles.
- ¹⁵ Según el abogado de HIJOS, una organización creada para apoyar a los hijos de los Desaparecidos, nunca se amortizaron los préstamos hechos por valor de 380.000 dólares de los miembros al IMPA, y tampoco se aportaron justificantes o estos se falsificaban, y los dirigentes simplemente cerraron todas las líneas de comunicación para evitar cualquier responsabilidad (www.hijos-capital.org.ar). Véase, también, Bryer 2010a; 2010b.
- ¹⁶ Los estudios cuantitativos muestran que en la mayoría de los casos, las fábricas producen por debajo de su capacidad (Ruggeri *et al.*, 2005; Howarth, 2007: 29).
- ¹⁷ Los trabajadores de El Mar ganaban una media de 850 dólares al mes. Según los estudios cuantitativos, en las empresas recuperadas que operaban al 1%-30%, los trabajadores ganaban una media de 560 dólares a la semana; en las que funcionaban al 31%-60%, ganaban 782 dólares; y en las que funcionaban al 60%-100%, ganaban 825 dólares (Ruggeri *et al.*, 2005: 83). También muestran que la jornada laboral media es de 11 horas (Ruggeri *et al.*, 2005).
- ¹⁸ Esta inestabilidad legal estuvo presente a lo largo de todo el período que estuve realizando mi trabajo de campo y perduraba en la fecha de publicación.
- ¹⁹ Durante mi trabajo de campo, la actividad de base solidaria incluía el apoyo a los grupos ecologistas y comunitarios que protestaban contra las fábricas de pulpa de papel de la frontera con Uruguay, los trabajadores de metro de Buenos Aires, los del petróleo de Santa Cruz y numerosas protestas estudiantiles. Entre sus conexiones internacionales estaban las empresas dirigidas por los trabajadores y los sindicatos de Brasil y Venezuela, sindicatos de España, y varias organizaciones sociales y mediáticas de base de toda Europa.
- ²⁰ Los trabajadores de Bartel ganaban una media de 1.000 pesos al mes.
- ²¹ Véase, www.inaes.gob.ar/es (5/2007).
- ²² El vínculo de El Mar con la Corporación Cooperativa Mondragón, considerada por muchos sociólogos como un «modelo de negocios transferible» son de especial interés, ya que sus dirigentes han sido pioneros en la función central de la contabilidad para promover «la autonomía personal y la autorresponsabilidad» (Adrián Ulibarri, director ejecutivo de Mondragón, citado durante la Subcomisión de la Economía Social, 2008: 4).



Referencias

- Ahrens, T. and Chapman, C.S. (2006) 'Theorising Practice in Management Accounting Research' in Chapman, C.S. Hopwood, A.G. and Shield, M.D. (eds.) *Handbook of Management Accounting Research* (Elsevier Ltd)
- Anderson, P. (2002) 'The Cardoso Legacy', *London Review of Books* 24 (24) December 12.
- Armstrong, P. (1991) 'Contradiction and Social Dynamics in the Capitalist Agency Relationship', *Accounting, Organizations and Society* 16 (1): 1-25.
- Armstrong, P. (2006) 'Ideology and the grammar of idealism: The Caterpillar controversy revisited', *Critical Perspectives on Accounting* 17: 529-548.
- Atzeni, M and Ghigliani, P. (2006) 'Labour Process and Decision-Making in Factories under Workers' Self-Management: Empirical Evidence from Argentina', unpublished paper given at the University of Warwick.
- Auyero, J., (2000), *Poor People's Politics: Peronist Networks and the Legacy of Evita* (Durham: Duke University Press).
- Battistini, O. (2004) *El Trabajo Frente el Espejo. Continuidades y Rupturas en los Procesos de Construcción Identitaria de los Trabajadores* (Buenos Aires: Prometeo Libros).
- Braverman, H. (1974) *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century* (London: Monthly Review Press).
- Bryer, A.R. (2010a) *The politics of value creation: freedom and determination - the case of the Argentinean empresas recuperadas* (Berlin: Lambert Academic Publishing).
- Bryer, A.R. (2010b) 'Beyond bureaucracies? Struggles for social responsibility in the Argentinean *empresas recuperadas*', *Critique of Anthropology* 30 (1): 41-61.
- Bryer, A.R. (2010c) 'The politics of the social economy: a case study of the Argentinean *empresas recuperadas*', *Dialectical Anthropology* (forthcoming).
- Bryer, R.A. (2006) 'Accounting and Control of the Labour Process', *Critical Perspectives on Accounting* 17: 551-598.
- Burchell, S. Clubb, C. and Hopwood, A.G. (1985) 'Accounting in its social context: towards a history of value-added in the United Kingdom', *Accounting, Organizations and Society* 10 (4): 381-413.
- Cammack, P. (2004) 'What the World Bank Means by Poverty, and why it Matters', *New Political Economy* 9 (2): 189-211.
- Carmona, S., Ezzamel, M. and Gutierrez, F. (2002) 'The Relationship Between Accounting and Spatial Practices in the Factory', *Accounting, Organizations, and Society*, 27: 239-274.
- Casey, K. (1995) *Work, self, and society after industrialism* (London and New York: Routledge).
- Cerruti, G. (1993) *El Jefe: Vida y Obra de Carlos Saul Menem* (Buenos Aires: Planeta).



- Chaves, R. and Monzón, J. L. (2008) 'La Economía Social en la Unión Europea', *Resumen del Informe elaborado para el CIREIC* (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa).
- Clegg, S.R. (1994) 'Power relations and the constitution of the resistant subject' in Knights, J and Nord, W. (eds.) *Resistance and Power in Organizations* (London: Routledge): 274-325.
- Cooper, D. J and Sherer, M.J (1984) 'The Value of Corporate Accounting Reports: Arguments for a Political Economy of Accounting', *Accounting, Organizations and Society*: 207- 232.
- Coraggio, J.L. (2003) 'Una Alternativa Socioeconómica Necesaria: la Economía Social', (Buenos Aires; Diálogo Social de la O.I.T), URL: www.riles.ungs.edu.ar/documentos/81_una_alternativa_socioeconomica.pdf (2/2007).
- Dinerstein, A. C. (2002) 'The Battle of Buenos Aires: Crisis, Insurrection and the Reinvention of Politics in Argentina', *Historical Materialism* 10 (4): 5-38.
- Ezzamel, M. Wilmot, H. and Worthington F. (2004) 'Accounting and management-labour relations: the politics of production in the 'factory with a problem'', *Accounting, Organisations and Society* 29: 269-302
- Gramsci, A. (1977) *Selections from Political Writings, 1910-1920* (London: Lawrence and Wishart).
- Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Secretaria de Desarrollo Social (2005) 'El Programa de Economía Social', URL: www.desarrollosocial.gov.ar (9/2006).
- Godio, J. (1980) *Historia del movimiento obrero latinoamericano/1 anarquistas y socialistas 1850-1918*, (Mexico: Editorial Nueva Imagen).
- González, E. (1971) *Qué Fue y Qué es el Peronismo* (Buenos Aires: Ediciones Pluma).
- Hopper, T. And Armstrong, P. (1991) 'Cost accounting, controlling labour and the rise of the conglomerates' in Edwards, J.R (ed.) *The history of accounting: critical perspectives on business and management*, vol.11 (London: Routledge): 405-438.
- Howarth, M. (2007) *Worker Cooperatives and the Phenomenon of Empresas Recuperadas in Argentina: an Analysis of Their Potential for Replication* (Oldham: RAP Spiderweb).
- James, D. (1988) *Resistance and Reintegration* (New York: Cambridge University Press).
- Laville, J. (2003) 'A New European Socioeconomic Perspective', *Review of Social Economy* 6 (4): 390-405.
- Levitsky, S. (2003) *Transforming Labour-Based Parties in Latin America: Argentine Peronism in Comparative Perspective* (New York: Cambridge University Press).
- López Levy, M. (2004) *We are Millions: Neo-liberalism and New Forms of Political Action in Argentina* (London: Latin America Bureau).
- Marx, K. (1954) *Capital a Critical Analysis of Capitalist Production, vol. 1.* (Moscow: Progress Publishers).
- Marx, K. (1963) *Early Writings* (London: Lawrence and Wishart).



- Marx, K. (1976) *Capital: a Critique of Political Economy, vol. 1*. (Harmondsworth: Penguin Books).
- Mennicken, A. Miller, P. and Samilio, R. (2008) 'Accounting for Economic Sociology', *Economic Sociology*, 10 (1): 3-6.
- Miller, P. (2001) 'Governing by numbers: why calculative practices matter', *Social research* 68 (2): 379-396
- Montolio, J. (2002) 'Economía Social: Concepto, Contenido y Significación en España', *CIRIEC*, 42: 5-31.
- Negri, T. (2002), 'Oponiéndose al Imperio', interview in La Fogata, URL: www.lafogata.org/negri/listado.htm (2/2007).
- Ollman, B. (2001) *Alienation: Marx's Conception of Man in capitalist Society*, second edition (Cambridge: University of Cambridge Press).
- Picchetti, V. (2002) 'Fábricas Tomadas, Fábricas de Esperanzas: las Experiencias de Zanón y Brukman', in Carpintero, E and Hernández, M. (eds.), *Produciendo la Realidad: Las Empresas Comunitarias* (Buenos Aires: Topia Editorial): 11-25.
- Rebón, J. (2004) *Desobedeciendo al Empleo: Las Experiencias de las Empresas Recuperadas* (Buenos Aires: Ediciones PICASO).
- Roberts, J. and Scapens, R. (1985) 'Accounting systems and systems of accountability - understanding accounting practices in their organizational contexts', *Accounting, Organizations and Society* 10: 443-456.
- Rodgers, D. (2005) 'Unintentional Democratisation? The *Argentinazo* and the Politics of Participatory Budgeting, 2001-2004', URL: www.research4development.info/PDF/outputs/CrisisStates/wp61.pdf
- Rowlinson, M. Toms, S. and Wilson, J. (2006) 'Legitimacy and the capitalist corporation: Cross-cutting perspectives on ownership and control' *Critical Perspectives on Accounting* 17: 681-702.
- Subcomisión de la Economía Social (2008) 'Transcripciones de la Subcomisión de la Economía Social, Septiembre-Noviembre 2008', Comité Económico y Social Europeo.
- Toia, P. (2008) 'Draft Report on the Social Economy', Committee on Employment and Social Affairs of the European Parliament.
- Toms, J.S. (2002) 'The Rise of Modern Accounting and the Fall of the Public Company: The Lancashire Cotton Mills 1870-1914', *Accounting, Organizations and Society* 27: 61-84.



Abstract

There is a new optimism about worker cooperatives currently gaining momentum within the social sciences, conceived as part of a 'social economy'. Sociologists recognise the growing macro-economic importance of the social economy, but consider that the lack of a definitive concept impedes its institutionalisation. The task, according to this literature, is to incorporate cooperatives into national accounting systems, understood as an objective measure of profitability. The paper critically rethinks this perspective to explore whether accounting can institutionalise alternative motivations and values. Through an ethnographic analysis of two case studies of the Argentinean *empresas recuperadas*, the paper unpacks the social processes through which actors purposively shaped their cooperatives and accountings in very different ways. It offers a means to reconcile critical approaches to accounting's constitutive dimensions, which tend to divide between perspectives that recognise individual relations and aspirations, and those that stress capitalist social relations and interests. The paper brings these together through a concept of the labour process that creates 'value' – subjective values and ambitions, and surplus value. It concludes that we must recognise how accounting implements the objective limits of economic activity, in order to identify whether social identities can constitute relationships and needs, which redefine the limits.

Key words: Cooperatives; labour process; politics; social economy.

In the semi-industrialised neighbourhood of Barracas, Buenos Aires, about twenty-five people are crowded into an office on a summer's day in February 2006. The office is above the factory-floor of what has been a worker-run cooperative printer since the former owner abandoned it four years previously. Inside the factory, the meeting that workers are having is tense, some people are angry, others are frustrated. Ricardo, one of the cooperative directors is trying to explain something to the others: "... the reason that we have the assembly meetings is so that you can voice your concerns, contribute your ideas". Angel, a machine operator in his late forties, interrupts, "for one thing, the assembly is only once a month, that's not enough". "He's right about one thing though", says Paulo, also a machine operator but only twenty-seven and one of the youngest, "we don't have time for more than one a month, and anyway, they are just a waste of time, we end up arguing all day when we need to be working". The issue of time triggers discussion in the background. Some people are talking about the recently opened adult learning centre in the factory, sponsored by the local government. Marta complains that she has no time or energy to attend classes; Carlos says that anyway, the school was just a 'deal' between local politicians and directors, and out of the workers' control. "But the real point", Angel raises his voice; "is that the assembly mechanism on its own doesn't give us real power over what we are building here, over the value that we're generating ... most of us have no idea what is going on with the accounts, and that's what might help us understand our business, and ourselves better". Comments come from all sides now, some workers are saying that accounting control is 'management work', but others disagree. Marta, who has two children and is a long-term employee in



the factory, says, "... some of the directors here just use the accounts to pressurise us into meeting targets. They talk about our labour as if it was just a cost. Maybe it's true we need to build a working capital, but sometimes it feels like it's the 'capital' that's controlling us, when we're the ones who should feel in control. Our accounting should be about more than just struggling to cut costs ..."

The paper explores the roles of accounting in worker cooperatives through an ethnographically grounded analysis of the Argentinean *empresas recuperadas* (ERs), cooperatives established during Argentina's 2001 socio-economic crisis.¹ It addresses ongoing debates on accounting's constitutive roles to highlight the 'social economy' as a promising new area for critical accounting research.

Over the past decade, accounting scholars have paid increasing attention to general changes in work organisation that claim a new era of 'cooperation' and 'participation' through team-working, flexibility, and multi-skilling (e.g., Carmona, Ezzamel and Guitierrez, 2002; Kenney and Florida, 1993; Jones and Dugdale, 1995; Miller and O'Leary, 1993, 1994). These studies highlight that such initiatives often create a demand for, and even depend on, the implementation of new accounting techniques. Perhaps it is surprising, therefore, that there is still little research into the roles of accounting in cooperatives, particularly given the current revival of interest in them within the social sciences and institutions. In recent years, an expanding body of sociological scholarship has testified to the growing importance of cooperatives, which it conceives as part of a social economy (e.g., Montolio, 2002; Coraggio, 2003; Laville, 2003; Chavez and Monzón, 2008; Toia, 2008). Sociologists recognise that the macro-economic significance of these business entities has increased rapidly in the last decade, (Toia, 2008: 10; Monzón and Chavez, 2008: 569)². However, the 'institutional invisibility' of the social economy – that is, the lack of institutional mechanisms for its regulation and representation – has emerged as a key concern at recent international forums (Subcomisión de la Economía Social, 2008), and within the literature (Laville, 2003; Toia, 2008).

The task, as defined by the dominant emerging perspective, is to develop a concept of the social economy that fits with national accounting systems (Monzón and Chavez, 2008: 557; Toia, 2008). In this way, it is hoped, the "main aggregates of the entities in the Social Economy can be quantified and made visible in a homogenous and internationally harmonised form" (Monzón and Chaves, 2008: 557). From this perspective, then, accounting systems appear as a universalising tool providing an objective measure of a business entity's 'aggregates' – in other words, its capital and its profitability. The general aim of the paper is to rethink this perspective to explore critically whether accounting ideas and practices can institutionalise culturally diverse ambitions and values.

There is no agreed definition of the social economy, but the most widely accepted is a set of 'orientating principles' proposed in 1998 by the European Committee of Cooperatives, Mutuals, Associations and Foundations (CMAF), one of the largest organisations of its kind. These principles depart radically from previous attempts to offer a definitive concept, which often focused on the technical organisation of production (e.g. European Commission cited in Montolio, 2002: 17). They call for economic activity that prioritises "the primacy of the individual and the social purpose over capital" and "the coincidence of the interests of



user members and the public interest” (CMAF cited in Toia, 2008: 8). Despite their inherent contradictions, or even because of them, these principles raise important questions about the social processes through which they were articulated, and their future implications. They also encourage us to think about how such principles might become institutional reality.

That sociologists have begun to pay attention to the institutional potentials of accounting is in itself worthy of note, as sociological literature has tended to overlook the roles of accounting in organisations and society. The problem is that they have done so by adopting assumptions that have been widely criticised by modern accounting scholarship. According to the traditional view, accounting methods and categories provide an objective tool for the pursuit of self-evident economic goals. Critical approaches, although wide-ranging, often share a concern to reveal accounting’s constitutive and purposive roles. They tend to divide, however, between strands that emphasise how accounting constitutes particular social relations and goals, and those that seek to recognise its role in articulating society-wide class relations and interests. What is lacking, the paper seeks to show, is an approach that recognises the intertwining effects of meaningful social action and systemic pressures.

The paper begins by arguing that this divide has held back the critical analysis of organisational and accounting change. It traces an important source of problems to a causal notion of ‘labour’ as physical material process, which takes for granted the aim of profit-maximisation, and therefore, risks particularising subjectivity and reifying ‘capital’. It then proposes a means of reconciliation, a motivational approach to labour as a process of creating values – surplus value, and subjective aspirations and values – linking individuals to society. The paper introduces the concept of the ‘politics of value creation’ to provide a framework that unpacks the social processes through which actors can come to understand and shape their organisations in potentially very different ways.

The Argentinean ERs offer an important case study of the potentials and limits of organisational and accounting change. The ERs emerged as a grass-roots initiative in a context shaped by the crisis of neoliberalism and the Argentinean political system, which climaxed in December 2001 with a huge upsurge in popular resistance and self-organisation. In response to widespread factory closures, thousands of workers occupied and revived around 180 bankrupt or abandoned companies mainly from the industrial manufacturing sector (Howarth, 2007: 8). Contrary to the paternalistic management of the former companies, workers generally formed cooperatives and introduced assembly-based decision-making. In 2002, they established a national organisation, which connected their campaign to a wider movement for institutional change. However, by 2006, the organisation had fragmented, and many ERs had reduced their use of the assembly form. The central questions are how can we explain these innovations, and subsequent processes of degeneration? Does evidence of degeneration imply an inevitable and linear process of regression?

Much of the literature on the ERs divides between idealistic and deterministic interpretations, which focus on workers’ experiences of the physical production process, and overlook the roles of accounting³. Offering an alternative perspective, the paper draws attention to continuities within the financial management and institutional relations of many ERs. Most importantly, however, it also recognises the different ways in which particular social identities



aspired and struggled for new kinds of accountings and institutional regulation. Through two ethnographic case studies, the paper explores how some used accounting techniques consciously to improve their control of capital and to differentiate themselves morally from former owners; while others aimed to institutionalise goals centred on human self-empowerment. Finally, the paper builds its findings into a critical accounting approach to the social economy, conceived as a new phase of capitalist socialisation, and as an institutional expression of new human needs.

1. The politics of value creation: a motivational approach to accounting change

A recent report published by the European Commission states that the “growing interest in the social economy derives from recognition of the limits of the traditional private sector and the public sector” (Toia, 2008: 10). In this vein, a common theme in the sociological literature is that cooperatives constitute a “pole of social utility” in the economy, which fosters a “new entrepreneurial spirit” by linking the public and private poles (Chavez and Monzón, 2008: 560; Toia, 2008:10). Cooperatives allow “new social relations”, values and motivations (Corragio, 2003: 20); we are told, such as an “enthusiasm to explore new business opportunities and to incorporate the challenge of business activities” (Fernandez and Vivas, cited in Montolio, 2002: 29). In other words, the literature assumes that new relations between organisational members – that is, particular ‘relations *in* production’ – will foster a new commitment to profitable activity. What this functionalist notion of subjectivity leads to, is the idea that accounting simply reflects dominant value systems and motivations.

Despite the literature’s emphasis on ‘newness’, this is not the first time that sociologists have taken an interest in cooperation and participation in the work place. From the 1960s, many sociologists began to argue that ‘cooperative’ and ‘participatory’ forms of management – including joint consultation, team building, and worker self-management – could help combat the crisis of Fordism (e.g. Blauner, 1964; Bradley and Gelb, 1982; Witte, 1980). According to both the new and old sociological perspectives, hierarchical labour-management relations fail to “...tap the potential of productivity enhancing contributions that could emanate from the experience and talents of those actually performing the job” (Alexander, 1985: 338). Both argue that decentralised relations in production overcome former antagonisms and lead to purposeful productive action. Unlike the current discussion, however, the first body of literature tended to neglect the roles of accounting.

A number of accounting studies have filled this gap and provided insights into a much more complex and contradictory reality than the one portrayed by sociological scholarship. Through detailed case studies, their findings highlight, first, that decentralised labour-management relations tend to generate a demand for new accounting techniques – most commonly Activity-Based-Costing (ABC) and Through-Put Accounting (TA) – which managers use with the dual aim of monitoring profitability, and increasing workers’ consciousness of productivity targets. Second, and perhaps most importantly, they indicate that managers’



efforts to implement these techniques frequently face new levels of worker resistance (e.g., Ezzamel et al., 2004; Graham, 1994; McKinley and Taylor, 1996; Stephenson, 1996)⁴. Ezzamel *et al*'s study of a UK manufacturing plant, in particular, shows that workers' experiences of 'unplanned responsible autonomy' enabled them to form aspirations that inspired resistance to accounting techniques, which they recognised as a device to increase profitability (2004: 298-9). In theorising their evidence, Ezzamel *et al* argue that we must focus on how accounting enacts the symbolism of management-labour relations (2004: 295, 297). Not surprisingly, they conclude that it is impossible to draw out generalisations, but suggest that we pay greater attention to processes of identity formation (Ezzamel *et al*, 2004: 299). Is this all we can say about the constitutive roles of accounting – that it is economically determining, yet symbolically indeterminate?

Understanding how accounting techniques constitute particular social relations and motivations has been a key concern of interpretive accounting research (e.g., Burchell, Clubb and Hopwood, 1985; Hopwood, 1992). Although encompassing different strands, this literature often conceives organisational goals as the flexible result of a process of symbolical interaction between individuals. Some even suggest that the aims of an organisation frequently follow, rather than precede, calculation (Ahrens and Chapman, 2006: 102). Such an approach offers an alternative to the traditional assumption that accounting is simply reflective of self-evident organisational objectives. There is, however, a danger that rejecting the view that accounting has a general motivation leads to relativism or, even more problematically, to a kind of purpose-less form of interpretation that reifies accounting 'practice'. As interpretive theorists themselves acknowledge, the cumulative effect of such studies has been "to establish that the uses of accounting are characterised by flexibility and variability", and to show that "sometimes this flexibility has seemed to render any actual uses of accounting systems almost accidental" (Ahrens and Chapman, 2006: 102).

Interpretive theorists suggest a way out of this dilemma by seeking to explore how "social action relates to aspects of 'the system'" (Ahrens and Chapman, 2006: 102). Yet a general lack of clarity as to what they mean by the 'system' – beyond a vague notion of how "the social, or the environment, as it were, passes through accounting" (Burchell *et al.*, 1985: 385) – makes such an exploration difficult. The governmentality strand points to a connection, by insisting on accounting's 'inbuilt programmatic ambition'. Miller, for example, argues that accounting practice is "always intrinsically linked to a *particular* strategic or programmatic ambition", such as "to increase efficiency, to promote economic growth, to encourage responsibility, to improve decision-making, to enhance competitiveness" (emphasis added, 2001: 394). These are not, however, particular ambitions, but rather, the general systemic ambitions required of economic organisations within capitalist societies. The emphasis of interpretive literature is often, in fact, on the 'freedom' of agents to act in one way or another, but the "whole field of possible responses and reactions" (Miller, 2001: 379-380) is presumed to be given by the aim of profit-maximisation. Contradictorily, then, without a coherent notion of how accounting practices might connect individuals to 'the system', this literature risks conflating individual ambitions with those of the prevailing economic system⁵.

Accounting scholars adopting a labour process approach, on the other hand, often begin with the premise that accounting's general aim is the "institutionalised subordination of



labour” (Hopper and Armstrong 1991: 446; see also, Bryer, 2006; Cooper and Sherer, 1984; Toms, 2002). This scholarship shares interpretive theory’s concern to reveal the purposive roles of accounting, but rather than reject the idea that it has a general motivation, they seek to recognise how accounting “articulates the power of capital” (Armstrong, 1991). Labour process scholars point out that interpretive theory’s emphasis on the determining role of individual agents, (its ‘managerialist’ tendency), lacks a notion of the source of management power, resulting “in an anti-political position which undermines the possibilities for radical utopian thinking” (Rowlinson, Toms and Wilson, 2006: 527; see also Armstrong, 1991: 4). As a radical approach to organisations, at the centre of labour process theory is a concern to locate sources and possibilities of social change. However, a tendency to focus on the determining effects of ‘capital’, conceived as an objective and external force, has meant that this scholarship has paradoxically sometimes obscured the potential for resistance and transformation. Rowlinson *et al.*, for example, conceive the connection between accounting and the labour process in terms of the “dependence of corporations on capital” (2006). Going further, Clegg contends that the “flow is always from capital to labour, [and] subjectivities appropriate to each are fixed objectively, through class relations, that is, by relations to the means of production (1994: 276). Such a unilateral approach to class formation has meant that labour process theory has been criticised for offering an essentially functionalist approach to accounting (Ezzamel *et al*, 2004; Hopwood, 1989).

Yet it is important to recognise that significant attempts to move beyond this have emerged from within the literature. Notably, Armstrong (1991) seeks to move beyond reductive notions of management as an un-problematic articulation of capitalist interests through a radical theorisation of agency, which emphasises the contradictions and subsequent dynamism within capitalist social relations. Armstrong points out that a key source of tensions is the “need to ensure that people who are not capitalists behave as if they were” (1991: 16), a point that we shall see is also useful for understanding agency within cooperatives. The question then, is what it might mean to behave and even think ‘like a capitalist’. Armstrong does not thoroughly address this question, however, as he considers the pressure to reduce ‘agency costs’ only as a background context for economic behaviour (e.g. 1991: 14). The problem is that without recognising profit-maximisation as a socially real motivation, underpinning capitalist relations of production, it becomes difficult to identify the potential for resistance and change. Armstrong suggests that we conceive organisations as “constituted by social action, rather than as constructed from ‘objective’ accounting” (1991: 20). Yet, in retaining an essentially causal approach, this does not engage with perhaps the key interest of accounting for theories of social change, namely, the potential for it to connect individuals to general relations and demands in dynamic and contradictory ways.

Many critical accountants draw their notion of labour from Braverman and Burawoy (e.g., Alawattage and Wickramasinghe, 2008; Armstrong, 1991; Ezzamel *et al.*, 2004; Tinker, 2005), and it is here where we can find an important source of problems. The influence of these sociologists on accounting research is, in itself, surprising given that both pay scant attention to the significance of accounting. More than simple oversight, this neglect points to a serious theoretical shortcoming, namely, that both Braverman and Burawoy offer a concept of labour as essentially a physical material process (Bryer, 2006), an idea which stops us from exploring the intertwining of individual rationalities and the rationality of the capitalist system. The



focus of Braverman's critique of capitalism is its direct control of the material production process. He argues that capitalist development requires the "*progressive alienation of the process of production from the worker*" (Braverman, 1974: 58). For Braverman, then, the function of capitalist management is to control the "work actually performed", that is, the 'use-value' of labour. Through the notion of 'de-skilling', he contends that the technical developments of the capitalist labour process "destroy the subjective factor" (Braverman, 1974: 182). Yet by focusing on the means of control rather than the ends, Braverman neglects the systemic need to engage *purposive* profitable activity. Offering a partial alternative, Burawoy's concern with the 'manufacturing of consent' in capitalism recognises that workers can shape 'labour' subjectively and objectively, but conceives this only in terms of the "transformation of raw materials into useful things" (1985: 7, 13)⁶. He explains the 'politics of production' in terms of a 'game' of shop-floor politics, through which both workers and managers lose sight of "broader set of outcomes ... such as the generation of profit" (Burawoy, 1979: 82). In fact, Burawoy's central argument is that the "the valorisation process is removed from the point of production ... [...] the workers look upon themselves as producing things rather than profit" (1985: 71). The corollary of this reduced notion of subjectivity is a concept of 'capital' as an all-powerful force 'out-there', which, taken together, must impede an analysis of organisational change.

Braverman's concept of alienation as the removal of workers from direct control of production, neglects the general shift towards participatory management forms⁷. Burawoy, on the other hand, identifies this tendency through his ethnography, but interprets it as evidence that calls into question theories about the intensification of the labour process (1979: 72). Yet, as we have seen, several accounting studies show that such changes often intensify both the real and perceived pressures for profit-maximisation, and in some cases, levels of worker resistance. Ezzamel *et al.* suggest that we must recognise the effects of "labour's subjectivity" (2004). In adopting the production politics framework, however, their approach under-theorises evidence that workers' resistance to accounting change consciously challenged the motivation of profit-maximisation, and therefore, potentially manifest alternative ambitions and values.

How, then, can we recognise the everyday politics of accounting's role in articulating 'the power of capital', and therefore, the possibilities that social identities may strive for culturally diverse aims? Bryer (2006) provides part of the answer by highlighting that we must theorise how accounting determines the valorisation process: "as the *authentic aim* of capitalist production" through which "capital as objectified labour ... may be said to confront living labour" (emphasis added, Marx, 1976: 994). Challenging the traditional view of accounting's objectivity, Bryer argues, requires that we recognise how it provides managers and investors with "objective measures of the generation and realisation of surplus value that they use to hold workers accountable for the circulation of capital" (2006: 551). This builds on Marx's interest in the motivations of accounting within capitalism, as a practice by which, "the movement of capital is registered and controlled" (1978: 211)⁸. Bryer approaches the historical development of capitalism as a process of socialising capital, which creates an increasing need for a means of controlling profitability indirectly through results. This also suggests an explanation for the shift to decentralised and participatory management. Implicit in the notion of results control is the idea of 'self-control' – the individual power of self-



awareness – yet the emphasis of Bryer’s framework is on the determining effects of systemic need. To recognise whether accounting can constitute alternative relations and ambitions, and in particular, to formulate an analysis of worker cooperatives, we must develop this connection between an individual’s powers and needs, and system-wide pressures and rationalities. Marx makes this connection in his idea that through the valorisation process, capital as ‘objectified labour’ confronts ‘living labour’.

Labour is not simply a technical material process, yet neither is it only a process of creating surplus value – and to conceive it as such again risks universalising the goal of profit-maximisation. Rather, as Marx highlights through the notion of ‘objectification’, labour is, in essence, a meaningful social process, an embodiment of ‘self’ realised by individuals within society (1976: 177). Through purposive social activity, individuals shape organisations and societies, and in doing so, shape their own needs and values (Bryer, 2010a). Simultaneously subjective and inter-subjective, the labour process is a profoundly cooperative act, which confirms us as ‘social beings’, conscious of ourselves as individuals within society in pursuit of our own ends (Marx, 1963: 127-128). Conceiving labour as a dialectical process of creating surplus value, *and* subjective aspirations and values, reconciles critical perspectives on accounting’s constitutive roles. It draws our attention to the extent to which accounting techniques and categories constitute the general end of profitability, so we can then explore their potential for articulating culturally diverse purposes, and relationships. In doing so, the notion of the politics of value creation brings into focus the transformative potentials of worker cooperatives⁹.

A rare critical accounting study of cooperatives is Toms (2002), which provides a historical analysis of the 19th century Oldham cooperatives. Toms shows that these organisations used democratic accounting practices, which included public forms of accountability, whereas the subsequent transition to a joint stock company reduced disclosure levels. To explain this accounting change, he notes that “the attitudes of different social groups towards capital maintenance explains conflict and hence transition”, which meant that accounting formed an important part of the resolution of conflicts (Toms, 2002: 66). According to the ‘capital maintenance framework’ he proposes, we must distinguish between ‘cooperative relations of production’, which are underpinned by the imperative of consumption; and ‘capitalist relations of production’, which imply the aim of accumulation (Toms, 2002: 3-5). This seeks to recognise the possibilities for different kinds of socialisation, but the dichotomy it entails seems unhelpful for analysing the dialectical realities of organisational change. The problem is that by conflating relations in production with relations of production, Toms misses the contradictory and potentially transformative interactions between results controls and individual potentials of self-control.

Cooperative organisations may socialise relations between organisational members, and control over the material production process, but they achieve this at first “only by making the associated labourer into their own capitalist” (Marx, 1959: 440). Members continue to confront capitalist relations of production, this time within themselves as the social pressure for profitability, as well as from the outside world, which encourages them to think and behave ‘like a capitalist’. The concept of the politics of value creation stresses that this is not a mechanistic process. Rather, it highlights the specific ways in which new kinds of association



can foster new ideas and expectations amongst members, an alternative process of socialisation that, while faced with the constraint of profit-maximisation, can in *some* cultural and institutional settings, motivate new modes of action. To problematise and extend this framework, therefore, requires a comparative ethnographic approach, which seeks to interpret how dialectics between the general need for profitability and culturally specific efforts for self-control shape accounting's constitutive roles. As we will see, this methodology allows a notion of cooperative accountings as a key focus of tensions between claims to the legitimacy of economic rationality and political authority, and members' belief in that legitimacy, which shifts the perspective away from narrow conceptions of interest¹⁰.

The paper draws on ethnographic field notes from participant observation and interviews conducted during nine months of fieldwork in Buenos Aires between February 2006 and April 2007 at eight ERs, including four printers, a metallurgic and aluminium factory, a textiles factory, an ice cream and confectionery factory, and a hotel. Although perhaps lacking the depth of a single case study, a multiple site approach provided a broad perspective on the ERs as a social movement, thereby highlighting variables, and drawing out similarities and differences, that would have been imperceptible otherwise. An important finding was that the scope for organisational and accounting change was often constrained by existing institutional relations and patterns of power. This seems, at first sight, to support trends within accounting research on 'less developed capitalist' countries, which argue that accounting techniques reproduce 'political hegemony', rather than performing a constitutive role in labour control (e.g., Alawattage and Wickramasinghe, 2008; Hopper and Wickramasinghe, 1998; Hoque and Hopper, 1994). However, because this literature also conceives labour as a material technical process, it only recognises how accounting constitutes labour-management relations, while de-politicising the aim of productivity (e.g., Alawattage and Wickramasinghe, 2008: 308)¹¹. A notion of labour as a value creating process, by contrast, recognises the interrelatedness of political and economic spheres of social action, and therefore expands our vision of accounting's possible constitutive activities. In the context of the ERs, it will allow us to identify not only a demand for accounting and regulatory change, but more importantly, the contradictory and divergent ways in which individuals and emerging social identities articulated this demand. We will see that some ERs transformed their accounting techniques with the twin aim of improving their control of profitability – that is, of constituting relations of production – and gaining independence from personalised institutional control. Accounting sought to make real and legitimise the goal of profit-maximisation to organisational members. For other social actors, however, accounting methods offered an institutional tool to consolidate alternative relations and needs: to recover the power of self-control by connecting individuals to society in new ways.

To identify and explain the purposive activities of accounting, the concept of the politics of value creation emphasises how subjectivities form through the dynamic interactions of relations in and of production, and state-society relations. This draws on Gramsci's theorisation of 'leadership' by requiring us to explore the historical experiences and motivations that drive social subjects into action within a particular institutional and societal context.



2. The historical context: political citizenship

The collapse of neoliberalism as an economic and political model in Argentina in 2001, and the massive upsurge of popular social movements, shattered the vision of market universalism articulated by the ‘Washington Consensus’ and politicised its hegemonic project on a global scale (Anderson, 2002). Argentinean neoliberalism had been celebrated throughout the 1990s as a success story of the International Monetary Fund, and as a confirmation of the ‘Chicago boys’. The restructuring program implemented by the Peronist *Partido Justicialista* (PJ) government of Carlos Menem was faster and more far-reaching than Margaret Thatcher’s or Augusto Pinochet’s (Levitsky, 2003: 2). This marked a radical break from the traditional program of the PJ, which, founded by General Juan Domingo Perón in 1946, had constructed the region’s most developed version of the Keynesian ‘salaried society’. Mainstream scholarship interpreted this shift as evidence that supported the conventional view of state-society relations in Argentina, which emphasises the dominance of the PJ – understood a populist party whose ‘absence of rules’ permits charismatic leaders to restructure state institutions at will (e.g. Cerruti, 1993; Levitsky, 2003). The problem with such a one-sided view of rule-making processes, however, is that it neglects the source of institutional power, that is, it disregards the question of legitimacy. This literature has therefore yet to account for the events of December 2001, when broad sectors of Argentinean society participated in massive protests – characterised by the slogan, ‘*qué se vayan todos!*’ (out with them all!) – which effectively removed the government from power, to be followed by four interim Presidents in the space of twelve days.

Moreover, as critical trends in the literature highlight, Argentina’s socio-economic crisis provided the context for the birth of a new kind of politics, as diverse social movements sought to build collective solutions that institutional politics had failed to provide. According to numerous ‘autonomist’ scholars, the emergence of the ERs, popular assemblies and unemployed worker organisations constitutes a subjective kind of ‘anti-power’ and ‘anti-institutionalism’, which achieves emancipation by rejecting the objectivity of state and capital (e.g. Dinerstein, 2002; Holloway, 2002; Negri; 2002). Yet, in replacing a unilateral notion of ‘top-down’ power with an equally one-sided approach to power ‘from below’, this interpretation does not address the subsequent reconstruction of institutional power and therefore, it neglects how social actors often defined themselves through their conscious efforts to reshape state-society boundaries. As we will see in what follows, the ERs took shape as a social movement organised by a Peronist leadership, and their explicit efforts to protagonise institutional processes must be recognised if we are to identify and explain dynamics of organisational change.

2.2. The legacy of Peronism

The original Peronist state certainly contained strongly authoritarian and personalistic elements; defined by Perón’s control of the unions, and Evita Perón’s administration of patronage-based informal networks. Yet, central to the enduring legacy of Peronism was its articulation and institutionalisation of a political vision of citizenship, which “spoke to working



class claims to greater social status, dignity within the workplace and beyond” (James, 1988: 263). By the 1930s, the Argentinean labour movement was already the most developed in Latin America – both in institutional and cultural terms (see Godio, 1980). The Peronist state established its legitimacy through a process of interaction, which embodied and shaped constructively existing customary, emotional and institutional forms within Argentinean society.

A key element of the Peronist moral economy was a notion of ‘dignified work’, which celebrated everyday life as a basis for attaining a fairer society – as long as workers supported Perón as head of state and participated within the union movement. Integral to the Peronist vision of social harmony originating in the state was a concern with ‘socially responsibility’, a motivational framework which conceived workers as sharing with ‘national capital’ a common interest in defence of national development. However, this also expressed the social responsibilities of the state to enable the expanded form of citizenship that it proposed, and which workers had shaped. The grand institutional innovation of Peronism was widespread unionisation, but even more significant was the emergence of internal commissions and delegate bodies (Gonzalez, 1971: 22). Originally designed to oversee contract provisions, by the early 1950s they adopted a wider role of exerting workers’ control over the production process (James, 1988: 57). Shop-floor activism was often linked to neighbourhood-based social networks and entities such as cooperatives and soup kitchens. New forms of associative activity during this period consolidated a ‘movementist culture’, as Peronists considered themselves part of a wider movement that expanded beyond the party boundaries. After the fall of the Peronist state in 1955, the oppositional significance of Peronism as a social movement enabled its survival and qualitative innovation. Grass-roots labour organisations used assembly-based decision-making and mobilised strikes that integrated community groups (Gonzalez, 1971: 35-36). Left-wing strands of Peronism such as the Montoneros, and Marxist orientated Clasista leaderships, sought to expand the realm of dignified work by striving for workers’ control of industry. Between 1955 and 1973, Argentina had eleven different governments including six military coups. Yet throughout this period, ongoing resistance meant that Argentina retained a functioning welfare state that continued beyond the global crisis of the model in the early 1970s (Rodgers, 2005).

2.3. Neoliberalism and the crisis of legitimacy

Faced by the failure of previous regimes to install neoliberal ‘order’, the military dictatorship of General Jorge Videla (1976-81) imposed the first stages of restructuring through state terrorism, which involved the ‘disappearing’ of over 30,000 activists and students. Yet, while this drastically weakened the institutional power of the unions, the movementist elements within society persisted, often through informal and clandestine institutional forms, which enabled the eventual transition to democracy. The political success of Menem’s neoliberal project (1989-1999) thus depended on integrating disparate sectors of the Peronist movement into party politics. The decentralised character of the state facilitated the task of dismantling union structures and extending patronage-based connections with society. Yet this low-level of ‘routinisation’ also provided activists with a significant level of autonomy from the national bureaucracy to practice alternative forms of ‘Peronism’ (Auyero, 2001). Part of



Menem's legitimacy came from the 'convertibility plan', which temporarily ended hyperinflation caused by the dictatorship by pegging Argentina's exchange rate to the dollar. However, 'stability' was short-lived as the country's deficit worsened, entering a recession in 1995 (Rodgers, 2005: 11). Convertibility had triggered widespread factory closures and exerted downward pressure on wages. As collective belief in the state's authority deteriorated, base level Peronist organisations (*agrupaciones*) and emerging social movements, such as the organisations of unemployed workers (*piqueteros*), began increasingly to mobilise resistance (Bryer, 2010a: 50-61).

By the elections of October 2001, state-society relations had reached a crisis point as 40% of the Argentinean population cast blank and spoiled votes. Unemployment and underemployment combined had reached a record level of 35% while a massive 50% of the population was registered below the national poverty line (Howarth, 2007: 15). A popular referendum held by the National Front Against Poverty on the 14th and the 17th of December 2001 registered more than three million votes in opposition to neoliberalism (Battistini, 2004: 36). Meanwhile, insecurity about the social unrest, gathering debt and ongoing recession led to further increases in the yields investors demanded to hold Argentinean government bonds. This instability extended to the convertibility plan, triggering massive deposit withdrawals from the banks. Finally, in late December, the government suspended payments on external debt and restricted withdrawals from private accounts. This provoked two weeks of massive protests climaxing in two days of mobilisations and repression in Buenos Aires on the 19th and 20th of December 2001, which became known as the *Argentinazo*. Through the slogan '*que se vayan todos*', people rejected the shortcomings of existing state-society connections, and sought to advance beyond them by building new kinds of institutions. Neighbourhood groups, *piqueteros*, student groups, and other social movements, organised the occupation of disused land, formed cooperatives, soup kitchens, popular assemblies, or education and health services. They sometimes drew on existing informal networks linked directly or indirectly to the state, but they were creating new modes of interdependence that proposed alternatives to personalised and patronage-based relations. Some collectives developed bartering networks and mobilised solidarity-based micro-enterprises, which often explicitly questioned the legitimacy of profit-maximisation.

It was within this context that the ERs took shape as a national social movement, the National Movement of Empresas Recuperadas (MNER). The process of factory occupations spread across the country, but concentrated in the most industrialised areas with the capital and province of Buenos Aires as key focus points¹². Here a left-Peronist branch of the metalworkers' union (UOM Quilmes), and other leaders with backgrounds in the Montoneros organised workers facing factory closures, forming the MNER in 2002. In quantitative terms, their impact on the Argentinean economy was small, totalling around 180 small to medium sized companies mainly from the manufacturing sector. However, workers' struggle for 'dignified work' generated a significant qualitative impact by integrating support from broad sectors of society. Collective memories of the social power of labour tied to a politicised vision of citizenship meant that for many, the ERs symbolised the struggle to recover Argentina's salaried society. The literal translation of *empresa recuperada* is 'recovered enterprise'. One study shows that 60% of the workers involved understood the term to imply defending their livelihood and their identity as workers (Rebón, 2004: 35). Developing the



critique, however, for 32% of those interviewed, the notion '*recuperada*' meant reclaiming ownership of the means to control their labour.

2.4. Reconstructing state regulatory apparatuses and subjectivities

By the 2003 presidential elections, the initial momentum of popular mobilisation had subsided. Yet this was not simply a return to 'politics as usual', as the *Argentinazo* had enabled the formation of a collective "consciousness that participation in power is the way forward" (López Levy, 2004: 125). After a marginal victory, Nestor Kirchner's attempts to reconstruct the legitimacy of the Peronist state involved the promotion of 'participatory' institutional mechanisms, such as the Decentralisation and Citizen Participation Department and the Direction of the Social Economy. In practice, whether or not such proposals would actually materialise into institutional and cultural changes depended largely on localised dynamics of struggle.

In the context of Buenos Aires, concentrated social conflict and elite factionalism opened up possibilities for shifts in the balance of power. Here, centre-left branches of Peronism built new block parties that sought to construct institutional responses to the pressures being exerted by social movements such as the MNER. One such response was a Participatory Budgeting Program (PBP), which recognised that "the citizenry demands new answers, new channels of accountability and participation" (cited in Rodgers, 2005). Another was a Social Economy Program, formed with the stated aims of promoting "profitable micro-companies" and the construction of "effective institutional and legal mechanisms of regulation" (Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, 2005). On the one hand, this discourse coincided with the latest phase of neoliberal ideology, which stresses market-supporting forms of participation and citizenship¹³. Yet social actors striving to build alternative organisations in Argentina also demanded new institutional mechanisms of regulation. The existing regulatory body for the social economy, the National Institute of Associations and Social Economy (INAES), was first created by Menem in the 1990s as part of his wider neoliberal program of 'flexibilising' the Argentinean labour market. A major attraction was that cooperative legislation enabled employers to avoid the minimal social security obligations still tied to formal labour (Howarth, 2007: 12). Cooperatives formed in this way became associated with labour and corporate fraud (Palomino, 2004), while the management structure prescribed by INAES – a board of directors (*Consejo*) consisting of a president, vice president, and treasurer – was commonly viewed as a mechanism for bureaucratisation.

The ERs formed cooperatives as part of the MNER strategy, which responded to the institutional conditions set by INAES. Some Left-wing groups argued that adopting the cooperative form would inevitably lead to bureaucratisation (see Heller, 2004). Yet the transformative potential of the MNER leadership lay in its capacity to articulate workers' aspirations in institutional and organisational ways. MNER discourse emphasised 'horizontal power' and 'open-door politics', and, in practice, the ERs explicitly differentiated themselves from conventional cooperatives by emphasising assembly-based decision-making. The assembly initially served



as a way of mobilising resources in a crisis, but by socialising relations in production, it also enabled workers to actualise understandings formed through collective activity. In some ERs, this process of socialisation extended to opening cultural and educational centres, building new institutional forms through interactions with community groups and existing political structures. As we will see, an important institutional manifestation of this purposive activity was the reshaping of INAES's regulatory role. Another was the approval of an expropriation law by the local government of Buenos Aires in 2004, which seemed to offer a means to institutionalise workers' struggles for independence.

In practice, however, the law only provided two years of legal recognition, and implied that workers rented the property rather than gaining collective ownership. A comparative ethnographic perspective suggested that, without a coherent legislative framework, the legal status of each ER tended to rely partly on 'closed-door' agreements between leaders and officials. Parallel to this, was a strong tendency for state bodies including INAES and the national accounting body, the *Federación Argentina de Colegios de Graduados en Ciencias Económicas* (FACGCE), to encourage the monopolisation of accounting practices and information in the ERs, again through particularised relations between leaders and functionaries¹⁴. These institutional relations and cultural practices were central in fragmenting the MNER, and frequently undermined efforts by the individual ERs to overcome personalised modes of dependence (Bryer, 2010a; 2010b). The first break of the MNER was in 2003, when one of its former lawyers broke away to form a rival movement, the National Movement of Factories Recovered by their Workers (MNFRT). Former MNER activists who sought to remove the original leadership led the second, in 2005. This process of degeneration reached a climax point in March 2006, when members of the social movement HIJOs publicly accused key MNER leaders of the movement of accounting fraud¹⁵.

By the beginning of fieldwork in February 2006, there was already a widespread sense of disillusionment amongst workers. After gaining 'legality', the general problem facing the ERs was the need to regain and sustain productivity. In many cases, this pressure was compounded by the fact that former owners had abandoned the failing companies with debts, with the plant and machinery in a poor state of repair, and without electricity or water supplies¹⁶. It was also common for previous owners to neglect and allegedly to manipulate accounts, which were generally discretionary and tied to government institutions. As most ERs members were un-skilled labourers from the industrial sector, they had no experience of financial management, and were therefore dependent on institutional support. The MNER contracted the services of accountants employed by the FACGCE, but these connections were intertwined with unstable clientelistic and patronage-based relations and were more often a source of problems than solutions.

Despite these contradictions, a small minority of ERs remained loyal to MNER leaders, and the 'movement' continued to operate throughout 2006. The general feeling, however, was that the leadership had undermined the possibilities for independence. Some workers and directors criticised the MNER for impeding their capacity to control profitability, but others aspired for independence through new kinds of institutional structures: an emergent form of 'routinisation' (Bryer, 2010a: 68-71). In each of the ERs examined in the study, divergent critiques and aspirations had coalesced into demand for accounting change. But in only two



had this need become reality through the purposive action of emerging social identities. The leadership of the printer cooperative, Graficas El Mar was one of the first to break from the MNER, but rather than suggesting sectarianism, this was because it was the motor behind a national federation linking the most productive cooperative printers. This contrasted strongly with the leadership activities of the cooperative Hotel Bartel, which gave shape to an emergent process of institutionalisation that revitalised the wider movement for change within Argentinean society. Through an examination of these two cases, then, the following ethnographic analysis seeks to highlight how these processes of socialisation diverged, and to explain why they were different through a dialectical focus on their underlying motivations.

3. Cooperativa Graficas El Mar

3.1. Capital-centred social responsibility

Graficas El Mar is a medium-sized printer in the working class neighbourhood of Pompeya, Buenos Aires, which produces marketing material for private companies and employs around 50 workers. In July 2002, the former owners abandoned the factory, leaving large debts with suppliers. By September that year, however, thirty of the original workers had recommenced production and gained legal recognition as a cooperative. At the time of study, El Mar was one of the most profitable of the ERs, having regained 90% of its productive capacity. It was also distinctive for maintaining a relatively decentralised management structure, and the active participation of machine operatives in managing the daily production process had evidently helped to raise productivity. In many of the ERs, directors responded to the need for profitability, and the delegitimisation of MNER 'horizontal power', by reinstalling supervisory forms of control to get workers to work harder. It was common for directors to speak as if the cooperative form itself generated an undisciplined workforce that 'took advantage' of the new situation, and had formed 'unrealistic' expectations. In reinforcing directly oppressive controls, however, they had often provoked further antagonisms, which undermined the scope for collective work effort. In the case of El Mar, by contrast, directors aimed to engage workers' hearts and minds in the goal of profitability, that is, to promote their self-control. At the centre of this merging of the financial and moral aims was the leadership approach to accounting techniques.

Carlos, El Mar's president, was one of the few workers with managerial experience in the previous company, but on my first visit to the factory, he told me: "This factory went to ruin because of the *irrational* way it was run. The owner was not interested in being competitive, he was really corrupt. Fortunately, I wasn't poisoned! The workers here know that. So it's been our job to rebuild control, to ensure that we're a responsible productive organisation". Directors often defined the transition to a worker-run enterprise as a process of rebuilding control. A recurrent notion that they used to convey both the practical and moral dimensions of this process was that of 'social responsibility'. As suggested by Carlos above, responsibility for directors referred to the general management aim of securing productivity, but it also articulated a more specific desire to distinguish the cooperative morally from the



'irresponsibility' of the former ownership. This provided a framework of meaningfulness that constituted and was constituted by roles of accounting in the factory. During our conversation, Carlos sought to convey how accounting had informed El Mar's social identity:

"The books were in a terrible state after the *patrón* left, so the *Consejo* had to tidy things up, make things clearer. Before, none of us we're really *aware* of what it means to be profitable – the importance of cutting costs – accounts help us achieve that understanding, that kind of responsibility, so that we can control our capital".

Accounting practices under the previous owner were characterised by minimal disclosure, but the El Mar leadership installed techniques that explicitly aimed to increase 'financial visibility', and thus find ways of reducing 'costs'. Social responsibility therefore implied long working hours, averaging twelve hour days, and minimising earnings to accumulate working capital¹⁷. Talking with directors more generally, an important factor that seemed to underpin their commitment was a desire to control and own 'capital'. Many felt that accounting control had enabled them both to gain a sense of ownership and to pursue this ambition, despite the legal instability implied by the expropriation law. In fact, according to Carlos, if directors continued to improve their control of capital, and reduce costs, they could gain some 'freedom' from institutional mechanisms. This understanding had inspired directors to modify their accounting techniques on several occasions.

In a directors' meeting to discuss the impact of the most recent changes, Hugo, the company treasurer, argued, "...cost-efficient accounting strategies are a fundamental way for any serious business to improve its control over capital and to make sure that workers are conscious of their responsibility to meet definite targets". From Hugo's point of view, then, accounting played a dual role: facilitating cost reductions while making workers subjectively aware of definite productivity targets. Carlos added that the new accounting system meant they gained 'more independence' because they no longer relied on the accountant from the official body, again pointing to a specific institutional cultural dimension. In general, directors often expressed their confidence in the 'concreteness' of accounting, and that by "letting the facts speak for themselves" they could avoid becoming entangled in 'political' concerns, either with institutions, or internally, with other workers.

In an interview soon after the meeting, however, Hugo hinted at some of the social complexities of this 'objectivity'. He said: "... it is not easy to order things when we have to deal with institutions that don't work the same way. There is a new awareness in local government at least, of the importance of accountability I think, but it's not as simple as that". While his comment recognised the potential for cultural institutional changes, perhaps conditioned by neoliberal discursive regimes, he was also pointing to the limits of this change. Hugo had been an activist in a Peronist youth group, and played a leadership role in his neighbourhood assembly during the crisis period in Argentina. In relating this background, he criticised the limitations of the MNER:

"The problem was like many of the social movements at that time, Murua and the others [MNER leaders] got too caught up in the same old Peronist politics. The important



thing now, though, is that the workers here know that *we're* different. We're not corrupt, which means that we keep our books in order!"

From this perspective, transparent accounting formed an important moral tool for leaders to legitimise their authority in the factory, and even in some cases, to reinvent Peronist political culture. Supporting Hugo's point, workers on the factory floor often described him and other *Consejo* members as 'serious' or 'straight'. Geraldo, a machine operator and a former left-wing activist, even suggested that Hugo was not like a 'typical Peronist', as he would not "mess with the books". However, there was also a sense that worker-director relations had deteriorated significantly in recent months. Most importantly, rising antagonisms seemed to be closely linked to the company's accounting techniques, and their fundamental political motivations.

3.2. Accounting, alienation, and resistance

During my fieldwork at El Mar, directors decided to reduce the lunch break slot from 40 minutes to 25 minutes based on information provided by their accounts. Soon after these changes, I participated in a conversation between four machine operators during their lunch. Marcos, who had worked for eight years in the factory, said to the others:

"At first, when the boss left we did have more freedom to organise things how we wanted, and it was good to improve things. But now that the *Consejo* watch over everything with their accounting, we probably have less control – its all about cutting costs, about being 'realistic'. What this 'reality' means is that we can't take our own time to have lunch, as *we're* not the priority".

Through his ironic emphasis, Marcos was implicitly questioning accounting's role to convey the reality of productivity, which he felt had stopped workers from 'owning' their own time. His comments expressed what seemed to be a general sense amongst machine operatives that accounting for costs undermined their independence, and their sense of ownership over their working day. Workers said that directors increasingly intervened in and sought to dictate their work practices and break times. Some focused the blame on directors themselves, while others argued that the *Consejo* was only doing what it 'had to' given 'wider circumstances'. As Pablito, a machine operator in his late forties put it, "Carlos and the rest know what we're up against, that unless we watch our costs, save time, and have enough capital, well, we just can't compete with other businesses".

Some of the different effects of this generalised sense of 'capital' as an opposing force appeared during an assembly. As in many ERs, assemblies in El Mar were 'informative' monthly sessions, while the *Consejo* took decisions about financial management in separate meetings. During the forty-minute meeting, directors informed workers about productivity problems, targets, and cost-cutting decisions, 'facts' which they legitimised through repeated references to their accounting data. A particular focus was a recent 'financial review', reported by Hugo, which concluded by rejecting calls by some workers for wage increases. Despite the obvious discontent expressed by some workers, at the close of the meeting, James, a director and



a former steward, asked for their ideas about how to reduce costs and increase productivity. Most workers showed disinterest, but in one corner of the room, this disengagement took on a more active character, as some operatives were talking heatedly amongst themselves. Angel, a member of a local Peronist *agrupación*, exclaimed:

“Why should we be interested in always putting ourselves last? It’s clear that we’re the ones putting our labour into this, but most of us don’t feel like we’ve got any control what we are actually creating. All these accounting systems are just to make sure that we’re being ‘responsible’ about making a profit – that’s not what I understand as social responsibility”.

For Angel, consciousness of his social productiveness seemed to provide an ideological basis to challenge the legitimacy of profit-maximisation, which directors claimed through their accounting. In criticising the leadership’s capital-centred vision of social responsibility, he pointed towards the possibilities for an approach informed by an alternative value system, which drew on but rearticulated Peronist moral economy.

Soon after the meeting, some directors argued that continuing to use accounting methods that concentrated on costs would only sharpen conflicts. Talking to Carlos, James said, “... we have to get workers thinking about how to maximise the wealth producing dimensions of the cooperative, rather than just fixate on cutting costs”. Directors eventually decided to introduce modifications, which they hoped would stress ways of maximising ‘resources’ in the factory, as part of the regular training seminars they ran on ‘cooperativism’.

3.3. Cooperativism and control

Since 2004, the El Mar leadership had been the motor behind a new national federation of cooperative printers, connecting the most productive companies in the sector. The economic motivations of these socialising efforts were, however, integrally connected to political and cultural ones, manifest through educational courses in ‘cooperative principles’ held periodically in the factory, and attended by workers from other cooperatives. As Carlos put it, “cooperativism, mixing with other profitable cooperatives helps the workers recognise the need for social responsibility, it gives them consciousness”. Introducing workers to modified accounting strategies through these seminars was considered by directors as the key to managing this dual process of objective and subjective socialisation. As both Hugo and James explained, the new methods – which they referred to as ‘control by fact’ (*control por dato*) – aimed to make the labour process more “concrete” and “visible”, thus allowing all workers to strive collectively for greater productivity. In practice, daily output and performance levels were displayed on bar charts and other visual representations, which workers were expected to fill in.

Speaking with workers who had participated in the training about their experiences, Ricardo, a former machine operator who managed the graphics department, gave one opinion:



“To me, this all makes sense. During the 1990s, Menem let business get out of control – it was too personalistic, which made it inefficient. Well, some businesses, like El Mar, know that by controlling our capital and making sure everyone is accountable, well that way we can find ways of being more productive and therefore more independent”.

This seemed to replicate the *Consejo*'s moral grounding, which aimed to rationalise economic activity through a calculative and profit-centred approach to independence. Ricardo described himself as Peronist, but like Hugo, his comment expressed ambitions for a new phase of institutional culture, infused by languages of accountability. What seemed to contradict this aspiration, however, was that El Mar's role within the new cooperative federation had involved lobbying the local government to legalise the employment of 'non-members' in cooperatives. Since its formation, the factory had only incorporated two new members, but employed around fifteen 'temporary' non-members. This was an increasingly common practice among the ERs, often legitimised by a concern with 'cutting costs', as non-members typically earned much less than members and were excluded from social security.

On the one hand, non-members generally seemed relieved to have employment, after experiencing the extreme insecurity brought on by neoliberal flexibilisation. They did not, however, tend to see El Mar as different from other jobs, and for some, this was a disappointment. This was especially the case with workers who had closer relations with members on the factory floor. Pedro, for example, was good friends with Angel, and their conversations often picked up the issue of non-members as an important limitation of El Mar's approach to cooperativism. Pedro was only twenty and had little experience of collective organisation. Nevertheless, he said he had imagined that working in a 'socially responsible' cooperative, would have provided him with more 'independence'. By independence, he meant:

“Not just economic independence, but also a chance to develop myself as a person, you know? Not just work here all day and night, and then fall into bed. Ok, so I've got a 'job', but it's not even secure. They say its 'temporary' being a non-member to give you hope that you'll be integrated one day. Everyone knows that's a lie though, it just lets the directors cut the costs”.

This expressed how Pedro's feelings of estrangement were deeply interwoven with his expectations for control over his working life. He added that directors had excluded non-members from the cooperative training seminars, since their involvement would have implied slower production rates, and that this exclusion had deepened his sense of separation. On the other hand, workers that were 'involved' did not necessarily participate in the way envisioned by directors. This was suggested to me by Angel, who said:

“With these accounting changes and their ideas of 'cooperativism', the directors want us to believe that all that matters is being a more profitable business. The [cooperative] courses are worth it, though, as it's a chance to discuss things with other workers. Some of us think that cooperation should have more to do with people – with society – than with profits. That means we shouldn't be employing informal labour, because social responsibility is something else”.



Although differing levels of belief in the rationality of profit caused some tension between factory floor workers, many seemed to support Angel's point. Others workers complained that the *Consejo* had tried to stop them from participating in social activities outside of the factory. Alberto, from the graphics department, summed up this general feeling of frustration: "I think a lot of us hoped for more, you know? But the directors have one-track minds. They only want institutional changes that help us be competitive. Well for some of us, *that* attitude seems irrational". For some workers then, meaningful activity meant actively shaping the cooperative courses to consolidate an alternative dynamic of socialisation – one that aimed to prioritise the end of society. Part of this process, as we will see in what follows, involved participating in meetings organised by the leadership of Hotel Bartel.

4. Hotel Bartel

4.1. The struggle for human-centred social responsibility

Hotel Bartel is a large hotel in the centre of Buenos Aires, at the junction between the avenues of Corrientes and Callao, which employs 170 workers. Historically combining tango, theatre and social protest, from the formation of Bartel as a cooperative in 2003, workers made this thoroughfare into one of the most politicised spaces in the city. The former owner, a notorious member of Menem's neoliberal coalition, has successfully contested workers' rights to obtain legal recognition¹⁸. They responded by leading a broad-based campaign for a National Expropriation Law, which meant mobilising demonstrations, public meetings and cultural events on a weekly basis. At a time when the momentum of self-organisation had significantly subsided in Buenos Aires, for many social movements, Bartel continued to symbolise and actualise an alternative political culture. Yet most of Bartel workers had no previous experience of collective organisation as during the climax years of Argentina's crisis, they had continued to work for the former company. When the owner abandoned the hotel in February 2003, particular actors had played a decisive role in galvanising workers into action. Pablo – a former MNER activist with a left-wing background – organised the initial occupation and later led the hotel's legal campaign, while Marcelo – a left-wing activist and theatre director – organised the hotel's public relations. As a leadership team, they defined themselves as *Clasista*, which implied a political framework that has historically radicalised Peronism. The leadership vision of 'social responsibility' embodied this dynamic, providing a symbolical framework that informed workers' efforts to take control of their working lives, and their role in society. For many Bartel workers, social responsibility meant participating in grass-roots and labour struggles across Argentina, and building solidarity-based relations with organisations in Europe and Latin America¹⁹. It also meant participating in attempts to shape different levels of state power through direct action, and meetings with state functionaries.

This associative activity seemed to have had a profound effect on how many workers understood their labour, generating ideas and expectations that many sought to concretise through organisational changes. Especially during conflictive periods, assembly-based decision-making enabled some democratisation of control, which strengthened internal



cohesion in the cooperative. However, while the immediacy of legal insecurity enabled a consensus about the need for a political campaign, many workers were conscious of the continuing limits of their control, and of the real need for profitability²⁰. Ernesto, from the sales sector, summed up a common feeling when he said, "... the assembly doesn't give us enough control over the *reality* of running a business. To get this, we need to keep track of our profits and losses, as well as building a social project". The idea of being detached from the 'reality' of running a business pointed to what was a key focus of many workers' feelings of frustration: their continued separation from financial management and accounting control.

4.2. Accountability for labour?

Under the former owner, low levels of financial disclosure shaped by links with right-wing political elites had meant Hotel Bartel was popularly associated with corruption and cronyism. According to several workers, with the transition to a cooperative, a few individuals with political contacts had continued to dominate financial management. This had caused serious internal conflicts and led to the eventual expulsion of the original treasurer through an assembly vote in 2005. Problems had persisted, however, and at an early stage of my fieldwork in Bartel, workers held an assembly to discuss the issue. According to Marcelo, "[w]e need accountability mechanisms that bring together Bartel's political and economic role, and help everyone to be socially aware and responsible". Paulo from security agreed:

"If we're the ones creating this, why can't we create a system that helps us all know more about what we are building? If we know ourselves better, we'll be better able to deal with any spanner they throw in the works"

By 'they' Paulo referred to state functionaries and their interventionist tactics, which had often undermined cohesion in the hotel. Maria, a long-term employee with two children who also worked in the hotel, also said "...understanding more about what we're creating - the contradictions and the possibilities - well, it would help everyone get a deeper sense of purpose. Ok, we've got to be competitive, and we've got to rely on the government in some ways. But we should still be the ones in control, not 'capital' or the politicians". These comments expressed a general feeling in the meeting: a radical need for accounting change that could consolidate self-awareness - that is, consciousness of the valorisation process, and their political dependency - and therefore, help workers to recover their freedom.

There were two concrete outcomes of the meeting. First, workers devised a method of displaying accounting information on a daily basis in the different sectors, which allowed them to identify ways of maximising the 'utilisation of resources' in the company. This meant not only the maximisation of activities that generated surplus value, but also those that promoted cultural values and aspirations, such as mobilising educational or political events. It also included the use of accounting information to improve safety measures in place in several sectors of the hotel. Through workers' discussions about the utilisation of resources, the second outcome emerged; the introduction of weekly sessions in which representatives from each sector could debate the issue of capital-allocation.



Talking with different workers about these developments, it seemed that some wanted to democratise financial management to make demands for higher wages, that is, to prioritise the aim of consumption. For others, greater levels of financial control would help improve the company's 'efficiency'. Contrary to the conventional view of efficiency, however, many understood this as bound up with Bartel's role in shaping wider regulatory and cultural processes in Argentina. In the words of Marta from reception:

"Accounting for us should be about looking beyond 'costs'. What I mean is Bartel can only become more efficient, more effective, if there are bigger changes in society too - it's not one-dimensional."

One manifestation of this mentality, which emerged through the capital-allocation sessions, was the aim of building a campaign for a six-hour day. According to Marcelo: "... if we introduce a six-hour working day it would challenge the tendency to want to earn more, as this way you earn money and free-time. This way we begin to build a new work culture". Not everyone in the meeting agreed, however, and Osvaldo from security said, "... some people here have two jobs, if you can, you always try and work more hours you have to get by". This suggested workers' needs for reproduction and consumption. In response, Marta, who often took a practical approach to problems, suggested, "...if we use our accounting democratically, at least we can all calculate what the real possibilities are for us to reduce work hours". From this perspective, 'socially objective' accounting could allow workers to recognise not only the limits set by profitability, but also the scope for concretising alternative needs. Developing Marta's point, Marcelo argued that social accounting could only be effective as part of Bartel's activity in building new institutional forms beyond the enterprise level.

4.3. Building the Argentinean social economy

The Bartel leadership responded to the degeneration of the MNER by promoting the construction of a new organisation through meetings between many ER members, and representatives from grass-roots and labour organisations, and Peronist *agrupaciones*. This collective activity formed part of a broader project to shape the 'social economy' as an emerging institutional and cultural space in Argentina, through events such as the Feria of Empresas Recuperadas, Micro-enterprises and Cooperatives, held in Bartel in April 2006, which I attended. The event mobilised the participation of representatives from over 60 different ERs from across Argentina, numerous independent cooperatives, micro-enterprises and community organisations. During three days, workers operated display stands and attended debating sessions on key issues such as legality, financial regulation, the role of the unions, and the role of the state. These sessions brought workers together with lawyers, politicians from local and national government including representatives from the regulatory body, INAES, and union representatives.

A key concern that emerged throughout the debating sessions was the need for new kinds of regulatory and representative institutions. Many participants argued that existing legal and financial infrastructures were inadequate and dependency forming. Much of this criticism was directed against INAES, as the institution that claimed to provide regulatory



mechanisms that responded to the needs of the Argentinean social economy²¹. Hernan, a machine operator from the cooperative printer Graficas Patricios, who participated in his neighbourhood assembly, expressed a common view amongst participants:

“We shouldn’t have to rely on closed-door agreements with politicians. It’s not about throwing some bones to the workers anymore, we don’t want dependency, what we need are structures that help us to regulate ourselves”

Following Tevez, Rodrigo, the president of a textiles cooperative, argued: “INAES should provide directors with training in management accounting, so that we can monitor profits and loss, and control our capital ourselves”. In this way, some participants defined their aspirations for self-regulation through the terms given by the imperative of productivity. Offering an alternative perspective, however, Silvio, a machine operator from El Mar, said:

“The aim, in my view, should be knowing how to control our costs so that we can prioritise people. It’s about social responsibility through social control, which means that if we want to improve our financial disclosure, we should do it in public ways”.

This notion of ‘social responsibility through social control’ articulated an emergent motivational framework that seemed to underlie much of the discussion. In response, INAES functionaries expressed their intentions to support regulatory initiatives that would facilitate an ‘open-door’ approach to business. However, workers generally seemed unsatisfied by such discourse and sought concrete responses. Perhaps the most significant outcome of these discussions then, was a proposal put forward by the Bartel leadership for a new regulatory organisation that could integrate representatives from the ERs, grass-roots and labour organisations, and INAES. In this way, the need for self-control also meant striving for modes of societal control that is, for control *by* society.

5. Conclusion: The politics of the social economy

The paper began by drawing attention to the orientating principles of the social economy proposed by the European Committee of Cooperatives, Mutuals, Associations and Foundations (CMAF): ‘the primacy of the individual and the social purpose over capital’, and ‘the coincidence of the interests of user members and the public interest’. These principles pose important questions, not least of which is how such a framework of motivation might become institutional reality, and, not surprisingly, the lack of institutional mechanisms of representation and regulation has emerged as a central concern at international forums and within the literature. Sociologists seek a definitive concept of the social economy that fits with national accounting systems, conceived as an objective measure of a business entities capital and its profitability. The danger in naturalising the general purpose of accounting systems, the paper has argued, is that it disregards the possibilities that they could institutionalise alternative motivations and values.



Critical accounting scholarship offers an important corrective to this perspective in its insistence on the constitutive roles of accounting, which opens up the possibilities to theorise alternative methods and motivations. The paper has therefore aimed to develop this theoretical opening by bridging perspectives that emphasise how accounting constitutes particular social relations and aspirations, and those concerned with the ways in which calculative practices articulate capitalist relations of production and interests. It highlighted that an important source of problems is a causal notion of labour as a material technical process, which neglects the dynamic interconnections between particular rationalities and the rationality of capitalism. We saw that Burawoy's concept of production politics, in particular, argues that workers understand themselves as producing things rather than profit, that the historical tendency to decentralise of control over the physical material process disproves theories of intensification. This view is not, as we have seen, shared by two generations of mainstream sociologists, who assume that the general aim of labour is profit-maximisation. By starting from this 'fact', however, this scholarship is unable to explain why new relations in production do not simply lead to a commitment to profitable activity, as highlighted by critical accounting studies. Ezzamel *et al.*, suggest that we recognise labour's subjectivity, yet in relying on Burawoy, under-theorise their evidence that workers recognised and sought to challenge accounting's role in securing profitability.

Bryer (2006) offers a means to conceive how accounting connects individuals to 'the system' by stressing its general role in determining the valorisation process. However, to recognise the potential dynamism within this interconnectedness, the paper has argued that we must explore the particular ways in which labour is simultaneously a meaningful social process – an objectification of self, connecting individuals to society. It suggested that, while labour process theorists recognise purposive human activity as the driving force organisational change, the tendency is to conceive this as "*originating* in the antagonistic nature of capitalist social relations of production" (emphasis added, Armstrong, 1991: 5). The danger, then, is for an ahistorical approach that sees agents as products of capitalism, and, contradictorily, hampers critical understanding of the possibilities for labour to be a process of true 'self-becoming'. It is the partial recognition of this creative potential, achieved through detailed field studies, which is perhaps the main contribution of interpretive accounting research. This is, however, only a partial recognition, as a naturalistic approach to the goal of profitability tends to shift the focus from the underlying belief to the technical means.

A concept of labour as a process of creating values brings these perspectives together, drawing attention to the extent to which accounting techniques set the general limits of purposive activity, in order to then identify whether particular actors can constitute new social relations and purposes, which advance beyond the limits. This framework expands our notion of accounting's constitutive roles by requiring us to interpret how subjectivities form through struggles over relations in and of production within specific societal contexts. In particular, it brings into focus the significance of cooperatives by revealing an overlooked dynamic: that socialised relations in production can, in some institutional and cultural contexts, intensify aspirations and active struggles for organisational and accounting change.

The paper's analysis of the Argentinean ERs explored how workers' ambitions to innovate their organisations often stemmed both from their greater sense of the need for profitability,



and from new consciousness of their social productiveness and political agency. We saw that these processes of identity formation intertwined with cultural and institutional changes at local and national levels. This meant that the different ways in which new understandings and needs translated into purposive action depended significantly on the historical dynamics of leadership. Rather than presenting management as a homogenous object of analysis, exploring the notion of leadership in this way provides insights into the internal complexity of emerging social subjects as they interact dialectically with systemic rationality. This allowed an exploration of cooperative accountings as a key focus of tensions between claims to the legitimacy of economic rationality and political authority, and members' belief.

In the case of El Mar, we saw that the leadership's objective of independence through profit-maximisation also needed to be understood as motivated by a desire to differentiate itself morally from former labour-management relations, and from the routine politics of existing institutions. A nuanced perspective emerges of what it might mean to behave and think 'like a capitalist' from exploring how the leadership vision of social responsibility simultaneously expressed specific aspirations for autonomy, and the systemic need for productivity. As part of this process, directors adopted accounting techniques to increase their control of capital, and to raise other workers' awareness of the limits this set to the labour process. Accounting innovations had, we saw, avoided some of the antagonisms of conventional labour-management relations by controlling indirectly through results, thus fostering workers' self-control. Yet this was not a mechanistic process, as transparent practices of calculation also had to engender workers' belief in the rationality of profit-maximisation. To understand the general role of management accounting, therefore, we had to look beyond narrow conceptions of interest to recognise factors such as the collapse of the MNER, and wider pressures exerted on Argentinean society by neoliberal regulatory bodies. For some directors and workers, a calculative approach to cooperativism could potentially reconstruct traditional Peronist work cultures. This belief inspired training seminars in cooperativism that were infused with accounting ideas and practice, which aimed to engender moral commitment to profitable activity.

An important conclusion is that we need to recognise how accounting combines ideology and reality. This allows a theorisation of Ezzamel et al.'s evidence that participatory management strategies use Activity Based Costing (ABC) and Through-Put Accounting (TA) techniques to enable "workers to gain a greater understanding of the 'financial realities' of their involvement in production" (2004: 281). Not simply as an ideological process of manipulation, but more importantly, one that combined symbolical and practical moments, as it simultaneously legitimised and made concrete the imperative of profitability. As highlighted in the case of El Mar, this approach also draws our attention to how managers may internalise general systemic aims, and conceive labour as a commodity, through their use of accounting technologies and ideas. We saw that this carried with it a conventional sense of ownership, which motivated directors to prioritise the objective of accumulation. A concern with how accounting contains ideological and practical moments thus sheds light on the potentially different ways in which "the nature of surplus value impresses itself on the ... consciousness" of administrative and non-administrative organisational members (Marx, 1981: 135).



Perhaps most importantly, therefore, in recognising how systemic need interweaves with particular subjectivities, we can explain why accounting innovations may intensify contradictions in the context of socialised relations in production. As we have seen, interpretive accounting studies of decentralised management

For Ezzamel et al., we must focus on the particular dynamics of management-labour relations to explain this evidence. The concept of the politics of value creation broadens the motivational framework, however, by stressing that our analysis of relations in production must also pay attention to the interrelated effects of relations of production, and state-society relations. In the case of El Mar, we saw that although directors modified their techniques, their general aim of making the valorisation process more visible – that is, the inversion of labour into capital – deepened many workers' feelings of estrangement and sense of losing self-control. Many perceived that the goal of profit-maximisation stopped them from being able to control production and 'own' their working day. They also felt that this objective prevented them from participating in regulatory activities at the societal level. Moreover, some had translated their feelings into active forms of resistance, which meant building new relationships and commitments. Through an alternative process of socialisation, these workers articulated an emergent vision of social responsibility, which radicalised traditional Peronist conceptions through new ambitions for independence and ownership.

This nuances Bryer's (2000) socialisation framework by suggesting that we must analyse how culturally and institutionally specific needs for an 'accountability of the self' shape the dynamics of accounting change. In this way, we recognised why accounting innovations in Hotel Bartel were more effective in engaging purposive action, as they constituted an objective expression of needs formed through participation in new institutional activities. Some workers again sought accounting change that could realise a capital-centred vision of self-determination, informed both by a critique of paternalistic power relations, and by awareness of the need to cut costs. For many others, however, socialising accounting categories and practices could help them come to terms with the valorisation process, and political dependency. Rather than being a passive process, they aimed to use accounting techniques to maximise the creation of new cultural and institutional values, which prioritised the end of society.

To recognise the possibilities for accounting to provide a resource for action, therefore, we must trace how the relational dynamics of leadership, linking labour processes and states, shape its role in constituting profitability. In the context of the Argentina, this provides a perspective that calls into question the view that accounting practices in 'less advanced capitalist' countries simply reproduce political hegemony. Rather than offer a linear perspective, the politics of value creation framework draws out the ways in which mutually constitutive interactions between organisations and regulatory apparatuses shape change and continuity. In the case of El Mar, we saw that the leadership had established relations with other cooperative organisations with the aim of pooling capital and cutting costs²². This gave them the power to lobby the local government to legalise wage labour. Yet by reinscribing informal labour practices, they were undermining their legitimacy, and deepening some workers' disbelief in the rationality of profit-maximisation. Directors had increased levels of financial disclosure within their company, which they extended through courses in



cooperativism, but they had not improved institutional mechanisms of accountability, and continued to face problems in avoiding personalised forms of dependency.

The case of Bartel, in contrast, highlights the potential for cooperatives to protagonise emergent processes of institutional and cultural change. We saw that its leadership campaign for the national expropriation law, and the possibility of a six-hour day, aimed to universalise workers' struggles for self-control. Exploring their efforts to shape the Argentinean social economy suggested that, for many people building alternative organisations, their activity would only truly become empowering when they could participate in its institutionalisation. In imagining and shaping new forms of regulation and representation, they were both articulating a critique of existing structures, and recovering the power of self-control through the consolidation of new social relations and motivations. In this way, the aim to construct a new kind of regulatory organisation manifest a radical vision of the unity of the individual and society, informed by a need for social freedom through social control.

This empirical perspective revitalises Marx's view that the "life-process of society does not strip off its mystical veil until it is treated as production by freely associated men, and is consciously regulated by them" (1954: 79-80). Gramsci develops the notion of a self-regulating society through a concern with rendering "subjective" the "objective" conditions given by the mode of production so that they "can be conceived in concrete terms ... in relation to the interests of the class that is as yet still subaltern" (1977: 202). The paper has built on these arguments by analysing how accounting practices articulate the power of capital, and simultaneously, recognising the scope for them to institutionalise human-centred organisational goals. In critically rethinking assumptions that accounting systems simply reproduce dominant values and motivations, it offers an important vindication of labour process theory, and an expansion of "critical accounting's subversive function: to heighten contradictions by bringing them to social consciousness" (Tinker, 2005: 122). The paper has shown that the concept of contradiction must, as others have highlighted, be a central focus of a radical theory of organisations (Armstrong, 1991; Bryer, 2006; Rowlinson *et al.*, 2006). However, for this to move beyond causal abstraction, we need to recognise contradiction through a framework of motivation, which conceives ownership as bound up with control over the purposes of organisations and institutions. A notion of accounting at the centre of tensions between claim and belief requires a nuanced approach to interests, which explores the dynamic and contradictory intertwining of emotional, customary, and cultural values and aspirations, with the valorisation process. In breaking through the objectivity of mainstream economic categories, then, the critical task is to explore the ways in which social actors can strive to shape calculative systems as a new interconnectedness between state and society.

At the heart of a motivational approach to the labour process is the question of how to recognise epochal change. The politics of value creation framework addresses this question by drawing out the ways in which dialectics between meaningful activity and systemic pressures shape organisational and institutional change. It requires that we explore accounting systems and systems of accountability as "institutionalised forms of interdependent social practices" (Roberts and Scapens, 1985: 446), which may constitute or contradict the alienated interdependence of the valorisation process. This shifts the perspective away from reified notions of accounting as "a force that spawns anonymous forms of control" (Ahrens and



Chapman, 2005: 106), to enable a new emphasis on the mutually constitutive and contradictory relations between results controls and human powers of self-control. The major importance of this approach for critical accounting theory, the paper has argued, is that it enables researchers to identify and explain how social identities shape organisations and institutions in divergent ways.

In reconciling critical perspectives on accounting's purposive roles, the paper has drawn attention to the politics of the social economy as an important new area of critical accounting research. Its findings suggest that we must seek to identify the different ways in which cooperatives and other socialised organisations are actively shaping regulatory innovations. This research development requires not simply that we "address the specificity of different types of calculation" (c.f. Mennicken, Miller and Samilio, 2008: 4), but, rather, that we problematise the general role of accounting in order to recognise the scope for diverse cultural purposes. In the context of Argentina, the recent decision by the national state to implement International Financial Reporting Standards for listed companies poses important research questions about the challenges facing organisations that aspire to consolidate alternative conceptual frameworks (see footnote 14). Such questions call for a close examination of the details of accounting methods, which builds on the motivational analysis provided by the paper. More generally, the paper has highlighted the importance of developing a research focus on the potentially different purposes of ABC and TA practices, and their relationship to institutional settings. The methodological implications are that we must develop historical and comparative ethnographic studies of the meaningful ways in which real individuals use accounting practices and concepts within particular societal contexts. In this way, we are able to analyse emerging social economies as the internal socialisation of capitalism as an economic system, and as institutional manifestations of new human needs.

The problem is not only theoretical, therefore, but a question of praxis and the real movement of history. Recognising labour as a value creating process allows us to engage critically with the dynamic social realities that underlie the CMAF's orientating principles, 'the primacy of the individual and the social purpose over capital', and 'the coincidence of the interests of user members and the public interest'. As Marx argues, if societies can generate a certain level of needs, then they can also construct the adequate institutions and concepts to organise and regulate them. Humanity sets itself only those tasks that it can solve (Marx, 1962: 363).

Acknowledgements

I would like to thank Thomas Ahrens, Rob Bryer and Mao Mollona for their helpful comments.



Notes

- ¹ The paper is based on nine months of ethnographic fieldwork conducted by the author in Buenos Aires, Argentina, between February 2006 and April 2007. This research was funded by the Arts and Humanities Research Council (AHRC).
- ² Recent reports indicate that Europe and Latin America are key centres of growth, but highlight a general lack of statistics (Chavez and Monzon, 2008; Toia, 2008: 5). The figures for Europe are the most comprehensive, yet some countries' data is only up to 1995, while others run to 2005 (URL: www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article420). Nevertheless, they suggest that the social economy represents 10% of all European businesses and 6% of total employment (Toia, 2008: 10; Monzon and Chavez, 2008: 569). In Argentina, data collected by the national regulatory body for the social economy (INAES) shows that there were 16,906 companies registered as part of the social economy in 2008 (URL: www.inaes.go.ar/ar/es/userfiles/file/libro/INAES-Cooperativasymutuales_2008_parte.pdf). (5/2009).
- ³ Anthropologists working in Argentina have generated much of the literature on the ERs. Most adopt an 'autonomist' perspective, which argues that by eliminating the former owner, workers are free to re-imagine and reconstruct their organisations (e.g., Rebón, 2004; Ruggeri, 2006; Picchetti, 2002). Piccetti, for example, argues, "... a revalorisation of work is linked with the fact that now it's the workers who decide what, how, how much and for who they produce" (2002: 21). On the other hand, studies that have stressed the limitations of cooperatives, have done so by arguing, "... technology is the first factor conditioning workers' ability to make changes" (Atzeni and Ghigliani, 2006: 10). Whilst this literature is not the focus of the paper, it is worth noting that by conceiving labour as a technical material process, both idealistic and deterministic approaches overlook the roles of accounting (see Bryer, 2010a, for details). For a wider discussion of why the anthropology of labour has yet to develop a focus on accounting, see Bryer (2010c).
- ⁴ Some analyses argue that new management systems reduce labour activism and workers' consciousness of their self-exploitation (e.g., Miller and O'Leary, 1993, 1994). However, these concentrate on the normative rather than the empirical roles of accounting, and abstract their analyses from the particular social and organisational context (Ezzamel, Willmott and Worthington, 2004: 270; see also Armstrong, 2006). In fact, as Ezzamel *et al.*, point out, even those that proclaim the 'end of worker resistance as we know it' often contain evidence to the contrary (2004: 274).
- ⁵ Scholars adopting the governmentality strand often seek to recognise what Goodwin (1994) refers to as a 'structure of intentionality' by stressing the ways in which accounting categories and vocabularies create systems of domination (e.g., Loft, 1986; Sewell, 1998). The problem is that such theories lack an account of the source of power which enables actors not only to impose these categories (Armstrong, 1991: 4), but also, to recognise and resist them. Instead, the tendency is either to conceive accounting techniques as themselves "constructing the cognitive practices of social groups" (Ahrens and Chapman, 2006: 103), or alternatively, to argue that agents are simply free to act in one way or another (Miller, 2001: 380). The root of the problem is a Foucauldian preoccupation with the means of control, rather than the motivations, which leads to oscillations between an over-emphasis on power from below, or reified conceptions of top-down structural power (see Bryer, 2010a: 75-78).
- ⁶ Burawoy makes a potentially useful distinction between 'relations in production' and 'relations of exploitation' (1985: 13). The problem is that by defining the labour process as relations *in* production, "by the social relations into which men and women enter into to produce useful things" (Burawoy, 1985: 13), he disregards the effects of capitalist social relations. Meanwhile, his use of the term 'relations of exploitation' implies that exploitation takes place outside of the realm of production.
- ⁷ Many subsequent labour process theorists have criticised Braverman for failing to consider the consciousness of workers (e.g. Knights and Willmott, 1990; Littler and Salaman, 1982; Storey, 1985), but most share



- his concern with the subsumption of workers to the material production process (i.e., labour's formal subsumption), and therefore arrive at similarly deterministic conclusions. Knights and Willmott, for example, argue "capital's control over every aspect of work, experientially as well as technologically ... and workers' control over the productive process of labour us progressively eroded" (1990: 3).
- 8 Marx's concern with the historical aims of control contrasts with Weber's approach, which assumes that the method of accounting itself defines modern industry (Weber, 1930).
 - 9 Ollman suggests that we should distinguish between 'work' that counts qualitatively and creates 'use values', as objectification, and 'labour' that counts quantitatively and creates 'value', considered as a source of alienation (2001: 98). The concept of the politics of value creation goes further by recognising that within advanced capitalism, it is "the products of labour, *both* use-values and exchange values - that rise up on their hind legs and face the worker and confront him as 'Capital'" (emphasis added, Marx, 1976: 1054). This puts the emphasis on drawing out the dialectics between objectification and alienation, allowing us to explore the simultaneously qualitative and quantitative dimensions of accounting. As the paper seeks to show, this dualistic approach is the key to understanding the accounting implications of worker cooperatives.
 - 10 This draws on Weber's critical approach to sociology as the interpretation of meaningful social action (1978: 4), which questions assumptions about the profit-maximising mentality of economic man, and the separation of state and society. However, whereas Weber is concerned to "entirely avoid the controversial concept of value" (Weber, 1947: 158), the paper argues that a notion of labour as a value creating process allows us to recognise the possibilities for actors to recover their own motivating ambitions from what appeared to be the power of the state and capital.
 - 11 Alawattage and Wickramasinghe argue that management accounting in 'Third world countries' is "an important practice for the sustenance of political hegemony rather than securing 'efficiency'" (2008: 303). Their study of a Sri Lankan tea plantation draws on Burawoy's production politics framework to contend that "dynamics of control, resistance and accommodation were located outside of the technicalities of the labour process" (Alawattage and Wickramasinghe, 2008: 308). This notion of labour as a technical rational sphere leads to the contradictory arguments that accounting was never "mobilised to make the labour process visible and controllable by management" (Alawattage and Wickramasinghe, 2008: 332), and yet is "indispensable" because it provides a "true and fair view of how profit is generated, and capital is accumulated". Alawattage and Wickramasinghe also observe that changes within accounting "seem to be building up shareholder confidence", upon which "the hegemonic control system depends" (2004: 329). Equally significant is the evidence provided in the study that increasing pressure for change also came from a growing labour movement tied to community groups in Sri Lanka. Theorising this evidence, the paper argues, requires a concept of the politics of value creation.
 - 12 According to the most recent studies, 70-80% of the ERs form part of the light manufacturing sector while the remaining 20-30% are in the services sector (Howarth, 2007: 27). The majority are located in urban areas, with 80% in Buenos Aires and its suburbs. Most are relatively small, comprising fewer than 50 workers, with 37% having between 5 and 20 workers, and 60% between 5 and 30 (Howarth, 2007: 27).
 - 13 In the aftermath of the Argentinean crisis, Stiglitz, former chief economist of the World Bank (WB), called for a shift from 'shallow' policy recommendations to a 'deep interventionism' aimed at integrating new areas of social, public and institutional life into market supporting activities (WB report 2002, cited in Cammack, 2004: 197). As Wolfensohn, Chairman of the WB put it, "without the social underpinnings, it is difficult for economic development to succeed - and virtually impossible for it to be sustained" (cited in Cammack, 2004: 195). As part of this shift in emphasis, the WB, in particular, has been keen to promote participatory budgeting and micro-enterprise programs in the 'developing' world (Rodgers, 2005).



- ¹⁴ According to an International Accounting Standards update (May 2006), the FACGCE, “reserves the right to adopt IAS in total, or partially, with or without differences” (lasplus website). However, in December 2009, Argentina’s Comisión Nacional de Valores (CNV, the National Securities Commission, an agency of the Argentinean Ministry of Economics and Public Finance) adopted a requirement that all companies that publicly offer equity or debt securities must prepare their financial statements using IFRSs, beginning with financial statements for the year ended 31 December 2012 (lasplus website). See the conclusion for a discussion.
- ¹⁵ According to the lawyer of HIJOS, an organisation set up to support the off-spring of the ‘disappeared’, loans totalling \$380,000 made by members to IMPA were never repaid, receipts were never given, or were falsified, and leaders simply shut down all lines of communication to avoid their responsibility (www.hijos-capital.org.ar). See also Bryer 2010a; 2010b.
- ¹⁶ Quantitative studies show that in most cases the factories under-produce compared to their capacity (Ruggeri *et al.*, 2005; Howarth, 2007: 29).
- ¹⁷ El Mar workers earned on average \$850 pesos a month. According to quantitative studies, ERs operating at 1-30% workers earn an average of \$560 pesos per week, in ER operating at 31-60% workers earned \$782, and in ERs operating at 60-100% workers \$825 pesos (Ruggeri *et al.*, 2005: 83). They also show that the average working day is 11 hours (Ruggeri *et al.*, 2005)
- ¹⁸ This legal instability was the case throughout my fieldwork and to the date of publication.
- ¹⁹ During my fieldwork, solidarity-based activity included supporting environmental and community groups protesting against the pulping factories on the Uruguayan border, metro workers in Buenos Aires, oil workers from Santa Cruz and numerous student protests. Their international connections included worker-run companies and unions in Brazil and Venezuela, unions in Spain, and numerous grass-roots social and media organisations across Europe.
- ²⁰ Bartel workers earned on average 1000 pesos a month.
- ²¹ See www.inaes.gob.ar/es (5/2007).
- ²² El Mar’s connections with the Mondragon Cooperative Corporation, considered by many sociologists as a ‘transferable business model’, are of particular interest, as the Mondragon leadership has pioneered the central role of accounting in promoting “personal autonomy and auto-responsibility” (Adrián Ulibarri, Mondragón managing director, cited during the Subcomisión de la Economía Social, 2008: 4).

References

- Ahrens, T. and Chapman, C.S. (2006) ‘Theorising Practice in Management Accounting Research’ in Chapman, C.S. Hopwood, A.G. and Shield, M.D. (eds.) *Handbook of Management Accounting Research* (Elsevier Ltd)
- Anderson, P. (2002) ‘The Cardoso Legacy’, *London Review of Books* 24 (24) December 12.
- Armstrong, P. (1991) ‘Contradiction and Social Dynamics in the Capitalist Agency Relationship’, *Accounting, Organizations and Society* 16 (1): 1-25.



- Armstrong, P. (2006) 'Ideology and the grammar of idealism: The Caterpillar controversy revisited', *Critical Perspectives on Accounting* 17: 529-548.
- Atzeni, M and Ghigliani, P. (2006) 'Labour Process and Decision-Making in Factories under Workers' Self-Management: Empirical Evidence from Argentina', unpublished paper given at the University of Warwick.
- Auyero, J., (2000), *Poor People's Politics: Peronist Networks and the Legacy of Evita* (Durham: Duke University Press).
- Battistini, O. (2004) *El Trabajo Frente el Espejo. Continuidades y Rupturas en los Procesos de Construcción Identitaria de los Trabajadores* (Buenos Aires: Prometeo Libros).
- Braverman, H. (1974) *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century* (London: Monthly Review Press).
- Bryer, A.R. (2010a) *The politics of value creation: freedom and determination - the case of the Argentinean empresas recuperadas* (Berlin: Lambert Academic Publishing).
- Bryer, A.R. (2010b) 'Beyond bureaucracies? Struggles for social responsibility in the Argentinean *empresas recuperadas*', *Critique of Anthropology* 30 (1): 41-61.
- Bryer, A.R. (2010c) 'The politics of the social economy: a case study of the Argentinean *empresas recuperadas*', *Dialectical Anthropology* (forthcoming).
- Bryer, R.A. (2006) 'Accounting and Control of the Labour Process', *Critical Perspectives on Accounting* 17: 551-598.
- Burchell, S. Clubb, C. and Hopwood, A.G. (1985) 'Accounting in its social context: towards a history of value-added in the United Kingdom', *Accounting, Organizations and Society* 10 (4): 381-413.
- Cammack, P. (2004) 'What the World Bank Means by Poverty, and why it Matters', *New Political Economy* 9 (2): 189-211.
- Carmona, S., Ezzamel, M. and Gutierrez, F. (2002) 'The Relationship Between Accounting and Spatial Practices in the Factory', *Accounting, Organizations, and Society*, 27: 239-274.
- Casey, K. (1995) *Work, self, and society after industrialism* (London and New York: Routledge).
- Cerruti, G. (1993) *El Jefe: Vida y Obra de Carlos Saul Menem* (Buenos Aires: Planeta).
- Chaves, R. and Monzón, J L. (2008) 'La Economía Social en la Unión Europea', *Resumen del Informe elaborado para el CIREIC* (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa).
- Clegg, S.R. (1994) 'Power relations and the constitution of the resistant subject' in Knights, J and Nord, W. (eds.) *Resistance and Power in Organizations* (London: Routledge): 274-325.
- Cooper, D. J and Sherer, M.J (1984) 'The Value of Corporate Accounting Reports: Arguments for a Political Economy of Accounting', *Accounting, Organizations and Society*: 207- 232.



- Coraggio, J.L. (2003) 'Una Alternativa Socioeconómica Necesaria: la Economía Social', (Buenos Aires; Diálogo Social de la O.I.T), URL: www.riles.ungs.edu.ar/documentos/81_una_alternativa_socioeconomica.pdf (2/2007).
- Dinerstein, A. C. (2002) 'The Battle of Buenos Aires: Crisis, Insurrection and the Reinvention of Politics in Argentina', *Historical Materialism* 10 (4): 5-38.
- Ezzamel, M. Wilmot, H. and Worthington F. (2004) 'Accounting and management-labour relations: the politics of production in the 'factory with a problem'', *Accounting, Organisations and Society* 29: 269-302
- Gramsci, A. (1977) *Selections from Political Writings, 1910-1920* (London: Lawrence and Wishart).
- Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Secretaria de Desarrollo Social (2005) 'El Programa de Economía Social', URL: www.desarrollosocial.gov.ar (9/2006).
- Godio, J. (1980) *Historia del movimiento obrero latinoamericano/1 anarquistas y socialistas 1850-1918*, (Mexico: Editorial Nueva Imagen).
- González, E. (1971) *Qué Fue y Qué es el Peronismo* (Buenos Aires: Ediciones Pluma).
- Hopper, T. And Armstrong, P. (1991) 'Cost accounting, controlling labour and the rise of the conglomerates' in Edwards, J.R (ed.) *The history of accounting: critical perspectives on business and management*, vol.11 (London: Routledge): 405-438.
- Howarth, M. (2007) *Worker Cooperatives and the Phenomenon of Empresas Recuperadas in Argentina: an Analysis of Their Potential for Replication* (Oldham: RAP Spiderweb).
- James, D. (1988) *Resistance and Reintegration* (New York: Cambridge University Press).
- Laville, J. (2003) 'A New European Socioeconomic Perspective', *Review of Social Economy* 6 (4): 390-405.
- Levitsky, S. (2003) *Transforming Labour-Based Parties in Latin America: Argentine Peronism in Comparative Perspective* (New York: Cambridge University Press).
- López Levy, M. (2004) *We are Millions: Neo-liberalism and New Forms of Political Action in Argentina* (London: Latin America Bureau).
- Marx, K. (1954) *Capital a Critical Analysis of Capitalist Production, vol. 1.* (Moscow: Progress Publishers).
- Marx, K. (1963) *Early Writings* (London: Lawrence and Wishart).
- Marx, K. (1976) *Capital: a Critique of Political Economy, vol. 1.* (Harmondsworth: Penguin Books).
- Mennicken, A. Miller, P. and Samilio, R. (2008) 'Accounting for Economic Sociology', *Economic Sociology*, 10 (1): 3-6.
- Miller, P. (2001) 'Governing by numbers: why calculative practices matter', *Social research* 68 (2): 379-396
- Montolio, J. (2002) 'Economía Social: Concepto, Contenido y Significación en España', *CIRIEC*, 42: 5-31.



- Negri, T. (2002), 'Oponiéndose al Imperio', interview in La Fogata, URL: www.lafogata.org/negri/listado.htm (2/2007).
- Ollman, B. (2001) *Alienation: Marx's Conception of Man in capitalist Society*, second edition (Cambridge: University of Cambridge Press).
- Picchetti, V. (2002) 'Fábricas Tomadas, Fábricas de Esperanzas: las Experiencias de Zanón y Brukman', in Carpintero, E and Hernández, M. (eds.), *Produciendo la Realidad: Las Empresas Comunitarias* (Buenos Aires: Topia Editorial): 11-25.
- Rebón, J. (2004) *Desobedeciendo al Empleo: Las Experiencias de las Empresas Recuperadas* (Buenos Aires: Ediciones PICASO).
- Roberts, J. and Scapens, R. (1985) 'Accounting systems and systems of accountability - understanding accounting practices in their organizational contexts', *Accounting, Organizations and Society* 10: 443-456.
- Rodgers, D. (2005) 'Unintentional Democratisation? The *Argentinazo* and the Politics of Participatory Budgeting, 2001-2004', URL: www.research4development.info/PDF/outputs/CrisisStates/wp61.pdf
- Rowlinson, M. Toms, S. and Wilson, J. (2006) 'Legitimacy and the capitalist corporation: Cross-cutting perspectives on ownership and control' *Critical Perspectives on Accounting* 17: 681-702.
- Subcomisión de la Economía Social (2008) 'Transcripciones de la Subcomisión de la Economía Social, Septiembre-Noviembre 2008', Comité Económico y Social Europeo.
- Toia, P. (2008) 'Draft Report on the Social Economy', Committee on Employment and Social Affairs of the European Parliament.
- Toms, J.S. (2002) 'The Rise of Modern Accounting and the Fall of the Public Company: The Lancashire Cotton Mills 1870-1914', *Accounting, Organizations and Society* 27: 61-84.

2

LA PERVERSIÓN DE LOS MEDIOS:
LA SEDUCCIÓN DEL PROCESO
Y LA FORMA

WAYLAID BY MEANS: THE SEDUCTIONS
OF PROCESS AND FORM

James G. Carrier

Oxford Brookes University, Reino Unido





En este estudio me ocupo del tema de los medios y, en concreto, de las maneras en las que estos pueden convertirse en una distracción que nos desvía de lo que queremos lograr, en otras palabras, cómo los medios tienden a pervertir los resultados. Me centraré en dos clases de medios que parece que tienen especial capacidad de atracción y a los que denomino «proceso» y «forma». Estos difieren entre sí en muchos aspectos, pero ambos nos seducen, desviándonos del objetivo que nos hemos marcado. Por tanto, ambos participan en la acción de perversión.

Este taller abarca de manera general las nuevas formas de organización y prácticas económicas, que comprenden desde las cooperativas de trabajadores hasta los programas de responsabilidad social de las empresas. Quienes las defienden tienen la intención de cambiar el mundo o, por lo menos, determinados aspectos del mundo. Dichas personas actúan, pues, con un objetivo en mente, por lo que es razonable pensar que es a él al que prestan especial atención. A fin de cuentas, el objetivo constituye el estado final deseado del cambio, y es lo que, probablemente, determine su aprobación o rechazo. Sin embargo, ya estemos formulando nuestra propia manera de cambiar el mundo o evaluando las formulaciones de otros, debemos ser conscientes de la seducción de la forma y el proceso, la tendencia a que los medios nos desvíen de nuestro camino. Si intentamos introducir cambios sin tener estos elementos en cuenta, seguramente fracasaremos. Y si no fracasamos, el cambio introducido será con toda probabilidad meramente superficial.

Si bien el título elegido tiene la intención de resultar provocativo y parecer novedoso, el tema de los medios y cómo nos distraen no es algo nuevo. De hecho, el estudio académico de este tema está tan manido que llegué a barajar la posibilidad de titular este trabajo como «Tócala otra vez, Sam». No obstante, si lo miramos desde otro ángulo, el hecho de que perdure el interés académico por la materia sugiere que es una cuestión importante y difícil de resolver a un mismo tiempo. Si fuera algo trivial, nadie se molestaría en analizarlo. Si tuviera una fácil solución, nadie hubiera tenido la necesidad de abordarlo una y otra vez. Dicho de otro modo, la cuestión sigue llamando la atención después de tanto tiempo porque requiere constantemente nuestra atención. Por tanto, si bien no reclamo la originalidad del tema, sí espero aportar algo que merezca la pena. En un taller cuyo objeto es examinar las distintas formas de cambiar el mundo, conviene recordar el problema que plantean los medios.

Lo que sigue a continuación no es una presentación pulida y refinada. Motivado por asistir a esta conferencia, me he limitado, más bien, a esbozar el problema. La seducción del proceso y de la forma, y la propensión a desviarnos de nuestro camino por efecto de los medios han suscitado mi interés durante mucho tiempo. No obstante, este interés no ha sido sistemático y académico, sino el de un mero observador intrigado y confuso, preocupado de vez en cuando por cómo tropezamos cada vez que tratamos de conseguir nuestros objetivos. Esto tiene dos consecuencias en relación con la cuestión que me ocupa. En primer lugar, como ya he mencionado, no hago más que esbozar el problema que, en mi opinión, plantean los medios. En segundo lugar, mis ejemplos e ilustraciones giran en torno a problemas y procesos de gran escala, muchos de los cuales afectan a gobiernos nacionales, grandes corporaciones y movimientos sociales de envergadura. Los he elegido porque tienen mayor visibilidad en el mundo que me rodea y es probable que también sean conocidos para el resto de las personas. No obstante, su problemática es de carácter



general. Por tanto, si bien los ejemplos que utilizaré atañen a instituciones de gran magnitud, los argumentos que hago también serían aplicables a algo tan pequeño como a un grupo de personas que tratan de mejorar el abastecimiento de alimentos para ellos mismos y sus familias formando una cooperativa en un barrio de Cádiz.

1. El problema de los medios

Cuando tratamos de cambiar el mundo, o cuando evaluamos los intentos de otras personas de cambiar el mundo, tendemos, como he dicho antes, a centrarnos en los objetivos, los fines. Como también he dicho, esto es comprensible. Sin embargo, esta tendencia a fijar toda la atención en los fines parece dejar de lado a los medios. Al decir esto puede parecer que me estoy equivocando, puesto que no es cierto que la gente haga caso omiso de los medios en absoluto. Una vez que saben hacia dónde quieren ir, cuáles son sus fines, comienzan a plantearse cómo pueden llegar a su destino, los medios con los que alcanzarlo. Sin embargo, prestar este tipo de atención a los medios hace que los consideremos como «medios». Puede parecer obvio que tratemos los medios como «medios», pero al hacerlo, es probable que malogremos la consecución de los fines que buscamos.

Tratar los medios como «medios», como hacemos frecuentemente, es considerar, por un lado, que son casi exclusivamente subsidiarios a los fines que, supuestamente, deben ayudarnos a conseguir, y, por otro, que están definidos por estos últimos. Sin embargo, en lugar de pensar en los medios únicamente con respecto a su adecuación como vehículo que nos conduce a un fin, es importante considerarlos también en sí mismos. Los medios, al menos el tipo de medios de los que me ocupo en este trabajo, parecen tener propiedades y efectos propios, y es probable que estos pasen desapercibidos si pensamos que los medios son solamente «medios». Probablemente, quienes persiguen un objetivo y pasan por alto estas propiedades y efectos, piensan que los medios, que, según ellos, estaban subordinados a un fin, se escapan de su control utilitario. Si los descuidamos, los medios que elegimos y creamos se distanciarán de nosotros, cobrarán vida propia y desviarán nuestro proyecto del objetivo que perseguimos en el momento de seleccionarlo. En otras palabras, los medios pervertirán el resultado.

Antes he dicho que trataré dos tipos de medios, el «proceso» y la «forma», que presentan diferentes características de seducción y que operan de formas distintas. «Proceso» hace referencia a las instituciones, es decir, las organizaciones y procedimientos que las personas establecen para conseguir un objetivo. Esto incluye cosas como las elecciones, los organismos de control, los planes de adquisición de acciones para empleados, los exámenes de conducir y todo aquello creado para conseguir un objetivo. «Forma» se refiere a algo distinto. Utilizo este término para hablar de la manera en la que las personas representan el mundo e informan sobre él o, al menos, las partes pertinentes de él. Al igual que el «proceso», estas representaciones son herramientas. Esto es así porque están diseñadas o han sido seleccionadas para ayudarnos a conseguir un objetivo y, normalmente, lo hacen proporcionándonos una información que nos servirá de guía para actuar. Un ejemplo sencillo es el índice de precios al consumo. Este índice representa la inflación y, a su vez, guía



la política del gobierno. Existe una amplia variedad de representaciones de este tipo, que van desde las cuentas financieras de las empresas y las cifras sobre delincuencia, hasta la parafernalia de la cultura de la auditoría que ha captado la atención de los académicos.

Por tanto, lo que yo llamo «proceso» y «forma» son aspectos de los medios. Lo que es más, tienen sus propios elementos de seducción, algunos de los cuales señalo en este trabajo. Entiendo que dichos elementos de seducción son reales e inevitables, algo así como la gravedad, que existe, es poderosa y todos los seres humanos estamos sometidos a ella. Sin embargo, no es todopoderosa: al fin y al cabo, construimos máquinas que pueden volar. La seducción del «proceso» y de la «forma», la distracción de los medios, es similar. Es poderosa y sospecho que prácticamente todos los humanos estamos sometidos a ella, pero no es más todopoderosa que la gravedad. No obstante, se asemeja a ésta desde otro punto de vista. Para volar, debemos tener muy presente la gravedad y sus efectos, y pensar seriamente en la manera de evitarlos. Si queremos construir un mundo mejor, debemos prestar mucha atención a los medios y sus elementos de seducción, y pensar detenidamente en cómo evitarlos.

2. El «Proceso»

El «proceso» presenta muchos elementos de seducción. El que me incumbe en esta exposición es el derivado de la falta de atención, que es aparente en la historia institucional y política de los dos países que conozco mejor: Estados Unidos y Reino Unido. En estos países, el desafecto hacia algunos aspectos de la situación actual genera ansias de reforma. Es decir, la gente moviliza el apoyo político, en el sentido amplio de la frase, con el argumento de que algo va mal y debe corregirse. Normalmente, todo desemboca en la promulgación de una serie de procedimientos que alteran la manera en la que se deben hacer las cosas, alteraciones cuya finalidad es crear un mundo mejor. Cuando la reforma es más profunda, es probable que estos procedimientos se encuadren en una nueva institución. La historia de Estados Unidos y Reino Unido está repleta de casos de este tipo. Entre muchas otras, en Estados Unidos está la Comisión del Mercado de Valores (*Securities and Exchange Commission*) y la Junta Nacional de Relaciones Laborales (*National Labor Relations Board*) y en Reino Unido, el Comité de Política Monetaria (*Monetary Policy Committee*) y el Organismo de Garantía de Calidad para la Educación Superior (*Quality Assurance Agency for Higher Education*).

Estas instituciones reflejan lo que considero que es una visión bastante mecanicista del gobierno, en concreto, y de la reforma social, en general. Digo que es una visión mecanicista porque parece que pensamos que es posible introducir reformas, o crear un mundo mejor, creando una máquina que se encargará de conseguirlo, entendiéndose por «máquina» una nueva institución y unos nuevos procedimientos. En la mayoría de los casos, la creación de la máquina se anuncia como una victoria en pro de la reforma, nos felicitamos por un trabajo bien hecho y los que respaldaron la reforma en cuestión dirigen seguidamente su atención hacia otros asuntos. Los defensores asumen que la máquina hará su trabajo, que el mundo será un lugar mejor y que el problema que los acuciaba se ha resuelto.



He dicho que esta visión mecanicista parece bastante extendida y que tiene algunas consecuencias desafortunadas. La primera de ellas, que las personas parecen mucho más dispuestas a consagrarse a la creación de una máquina que resuelva el problema, que al propio funcionamiento de la máquina y la seguridad de que haga realmente lo que se supone que debe hacer. Parece que hace falta algo extraordinario para que prestemos atención a esto último. Así pues, recurriendo a un ejemplo reciente de maquinarias gubernamentales que pretenden mejorar el mundo, fue necesario que explotara la crisis financiera de los últimos años para darnos cuenta de que los antiguos altos ejecutivos de Goldman Sachs y compañías semejantes se encontraban al frente de la Reserva Federal de Nueva York, más directamente ligada a los grandes bancos y las sociedades de inversión. De no haberse producido semejante revuelo, hubiera sido casi misión imposible que la gente se interesara por la denominada «captura del regulador». Este ejemplo se refiere a un organismo federal de Estados Unidos, pero el fenómeno parece tener aplicación general: una vez que la «máquina» está en funcionamiento, la gente tiende a alejarse de ella, dando por hecho que han cumplido sus objetivos.

A este respecto, otra desafortunada consecuencia de esta visión mecanicista es que las cuestiones que la «máquina» debería abordar tienden a despolitizarse. La «máquina» ya se ha creado, los especialistas la tienen en marcha y nadie debe interferir. En cierto sentido, las «máquinas» se alejan de las personas que les han dado vida. En su lugar, se convierten en las criaturas de los especialistas que las hacen funcionar, los tecnócratas. Estas son las personas a las que ensalzan, en ocasiones, las publicaciones como *The Economist*, sobre todo cuando ocupan puestos de autoridad en épocas de gran agitación en países también agitados. Precisamente se los considera virtuosos porque, según nos dicen, se encargan de que la maquinaria siga funcionando y no se inmiscuyen en debates sobre políticas. Parece entonces que pertenecen a un grupo que es relativamente inmune a la crítica pública. Después de todo, ellos tan solo se aseguran de que la «máquina» siga funcionando. Más aún, dicho funcionamiento suele evaluarse conforme a los criterios de los mismos especialistas, que, con frecuencia, se orientan hacia el proceso.

Por todo lo que he dicho hasta el momento, es evidente que esta visión mecanicista del proceso y las instituciones que pretenden llevarlo a cabo se asemeja a lo que Weber (1978 [c. 1914]: cap. 11) afirmaba sobre la burocracia. Para Weber, la burocracia, al menos en su forma ideal, era una organización que garantiza las actividades predecibles de los que forman parte de ella. Sin embargo, conviene recordar que esta organización es muy parecida a una máquina: se trata de un instrumento cuyo objetivo único es administrar unas políticas. El escenario de esas políticas es otro, como el poder legislativo, un consejo de administración o las juntas de los miembros de una organización.

Por tanto, Weber distinguía entre la formulación de las políticas (fines) y su ejecución (medios). Al igual que lo que ocurriría con los medios y los fines, se trata de una distinción razonable desde el punto de vista analítico, pero en la práctica no resulta tan evidente. Esta falta de una diferenciación clara es una de las cosas que destaco en mi argumento de que los medios que inventamos pueden alejarse de nosotros mismos, cobrar vida propia y, de esta manera, desviarnos. Para ilustrarlo, me referiré a la obra de dos personas que, cada una a su manera, comentaron el modelo de burocracia de Weber. Una de ellas,



Robert Michels, fue alumno de Weber, y la otra, Robert Merton, fue un sociólogo estadounidense de mediados del siglo XX.

Michels es el más conocido de los dos por su libro *Los partidos políticos* (1915), un estudio del Partido Socialdemócrata alemán en el período anterior a la Primera Guerra Mundial. A modo de síntesis, lo que Michels observó fue que el partido acabó aprobando la asignación de fondos para la guerra en el parlamento, si bien se oponía a ella, pero lo hicieron por el bien del partido. Esto reforzó su legitimidad en Berlín y ayudó, de esta manera, a asegurarles una parte de los beneficios derivados de ser un partido serio. Su política oficial en contra de la guerra, que se suponía era por el bien del país, parecía oponerse al bien del partido, y el bien del partido se alzó finalmente con la victoria.

No obstante, Michels explica que el partido en cuestión era el aparato del partido y no sus miembros y defensores habituales. Si pensamos en estos últimos como el organismo que formulaba las políticas y en el aparato del partido como el organismo que ejecutaba dichas políticas, queda claro lo dudosa que puede ser la separación analítica de política y administración, de fines y medios, en la práctica. La institución creada para promover los objetivos de sus miembros se salió de su control y se alejó de ellos. Michels describió un caso concreto, el del Partido socialdemócrata alemán antes de la Gran Guerra, pero vio en ese alejamiento una tendencia general, que se resume en su aforismo «quien dice organización, dice oligarquía».

En segundo lugar, como he dicho antes, está el sociólogo estadounidense Robert Merton (esp. 1968: cap. 8), quien también señaló la dificultad de distinguir formulación de ejecución en la práctica y también desde el punto de vista analítico. Al igual que Michels, observó cómo las instituciones establecidas como mecanismos para lograr un objetivo pueden cobrar vida propia. El relato de Merton no tiene ni el dramatismo ni el alcance del de Michels, sino que se refiere a la textura de las vidas del personal de tales instituciones, vidas que están definidas por los principios descritos en el modelo de personal burocrático de Weber.

Merton observa cómo la institución de la burocracia puede definir la orientación de los burócratas haciéndolos incompatibles para desempeñar su labor de manera que la institución pueda cumplir su propósito. Su argumento es simple. El tipo de institución que Weber describió selecciona y controla a su personal de una forma concreta. Entre sus características destaca la orientación hacia el desarrollo de una trayectoria dentro de la institución, una orientación impersonal y la obediencia de unas normas formales. En palabras de Merton, la unión de todas ellas puede obstaculizar la operación de la institución, entorpeciendo su propósito. Lo que resulta más obvio, cuando la situación a la que se enfrenta la institución cambia de manera significativa, su funcionamiento también debe hacerlo para poder cumplir el objetivo fijado. Sin embargo, las normas de la institución y los hábitos e inclinaciones del personal muestra una incapacidad relativa para cambiar de la manera adecuada. Lo que no es tan evidente, es que los hábitos, las inclinaciones y la orientación del personal probablemente hagan que estos sean leales a la organización y al procedimiento existente y que reaccionen rechazando las iniciativas de cambio.



Aunque Merton se centra principalmente en las burocracias gubernamentales, no hay razón para pensar que se distinguen del resto en este sentido. Terrence Deal y Allan Kennedy (1982) exponen su argumento en su obra *Corporate cultures*. En ella, describen, entre otras cosas, la postura de las personas cuyo trabajo consiste en una sucesión de decisiones rutinarias, cuyo resultado no es aparente de inmediato. Por ejemplo, el cajero de un banco. En su jornada laboral, toma muchas decisiones rutinarias sobre los asuntos de los clientes y cualquier error que cometa acaba saliendo a la luz en algún momento poco tiempo después. Aunque éste es un caso extremo, se asemeja a gran parte de la labor que se realiza en las organizaciones. Deal y Kennedy afirman que la consecuencia es una orientación hacia el proceso, a asegurarse de que cada paso se ha dado correctamente y en el orden preciso, algo semejante a las orientaciones e inclinaciones que describe Merton para los burócratas gubernamentales. Sin embargo, lo que Deal y Kennedy señalan es que ésta es, rara vez, una característica exclusiva de los gobiernos. Al contrario, tales inclinaciones surgen de la naturaleza de las labores que las personas llevan a cabo en su trabajo y es, de hecho, una respuesta razonable a la misma.

He analizado brevemente los factores de seducción de uno de los aspectos de los medios, al que llamo «proceso», y señalado dos de ellos: por un lado, la tendencia a centrarse en la dificultad de fijar un objetivo y dedicarle relativamente poca atención a la creación de procedimientos e instituciones cuyo fin es hacer realidad ese objetivo; y por otro, la tendencia a contemplar tales procedimientos e instituciones únicamente bajo el prisma de los objetivos que se pretenden conseguir, pasando por alto las formas conforme a las cuales tienen sus propias propiedades. Ambas tendencias son comprensibles, pero también pueden acarrear desafortunadas consecuencias.

Especulemos por un momento. Cuando estas dos tendencias se toman en su conjunto aparece otra visión mecanicista de los medios. Como cualquier máquina que se precie, la selección de los medios es algo técnico que mejor se deja en manos de los expertos. De igual manera, los medios seleccionados realizarán la tarea en cuestión sin mayor problema. Este punto de vista bien puede ser cómodo y conveniente. Sin embargo, parece poco sabio. Por un lado, asume peligrosamente que la ejecución de la política está claramente separada de su formulación. Por otro, el grado de confianza en los que diseñan, seleccionan y operan las máquinas es mayor que el que puede justificarse.

3. La «Forma»

Como he dicho, el segundo aspecto de los medios que me gustaría examinar es lo que denomino «forma», la manera en las que las personas representan una situación. El número de representaciones es ilimitado: la palabra «gato», por ejemplo, es una representación verbal de la cosa que está sentada junto a mi silla mientras escribo. Sin embargo, la «forma» no se refiere a todas las representaciones, sino a aquellas que surgen con alguna finalidad en mente y especialmente, como guías para la acción. Estas representaciones son comunes. Las cuentas de una empresa, las estadísticas que informan sobre el estado de la economía de un país o los resultados del Ejercicio de evaluación de la calidad de investiga-



ción en las instituciones de educación superior (el llamado *Research Assessment Exercise*) del Reino Unido son algunos ejemplos, como lo es la capitalización de mercado de una empresa o contar cuántas veces se menciona un artículo en el Índice de Citas de Ciencias Sociales o *Social Science Citation Index*.

Entre la «forma» y el «proceso» hay diferencias considerables. Principalmente, mientras que el «proceso» se refiere a la manera en la que se hacen las cosas, la «forma» se refiere a la manera en la que están representadas. Si bien son distintos, ambos son medios para algunos fines. Los «procesos» se diseñan y seleccionan para conseguir un objetivo y las «formas» se diseñan y se seleccionan para ayudarnos a decidir cómo actuar para conseguir nuestro objetivo. Y una vez más, al igual que con el «proceso», las personas se ven seducidas por la «forma», la tratan de forma mecanicista y, así, se desvían del camino hacia el fin. Ilustraré esta idea fijándome en un ejemplo bastante sencillo, que se produce cuando se manipula una «forma» ya en uso, manipulación que ha sido motivada por el deseo de las personas de asegurarse de que la «forma» desembocará en la acción que se persigue.

En los años 1980, muchas empresas estadounidenses se vieron en la tesitura de tener que introducir cambios en la manera en la que hacían las cosas para seguir siendo competitivas. Uno de estos cambios consistía en garantizar que no solamente se pagara a sus *mánagers* para que cumplieran sus responsabilidades, en la vieja y desprestigiada forma burocrática, sino que debían ser recompensados por su rendimiento. En jerga empresarial, debían ser «incentivados». Una manera de hacerlo era vinculando la paga al rendimiento.

La decisión de vincular la paga al rendimiento plantea la duda de cómo debe representarse ese rendimiento, su forma. Una manera popular de hacerlo en aquellos tiempos era el «retorno sobre la inversión», que se trata de un número calculado a partir de los ingresos que se generan en la unidad que gestiona el *mánager*, divididos entre la cantidad de dinero que se invierte en dicha unidad. La idea es simple: cuantos más ingresos se generen a partir de la inversión, más se les pagará a los *mánagers*. Se definen la inversión y los ingresos, se crean fórmulas para obtener un número que representa el retorno sobre la inversión y eso se vincula a la paga de los *mánagers* de una manera específica.

El sistema del retorno sobre la inversión ilustra mi argumento de que las «formas» se diseñan y se seleccionan con el propósito en mente de decirle a la gente lo que tiene que hacer para conseguir un objetivo. El retorno sobre la inversión nos indica cuánto ha de pagarse a un *mánager* para recompensarlo y, especialmente, cómo fomentar el rendimiento. Una vez puesta en marcha, la «forma» puede manipularse, como de hecho se hizo. Estaba previsto que los *mánagers* trataran de aumentar sus sueldos mejorando el retorno sobre la inversión y se esperaba que lo hicieran dentro de su propia unidad. Sin embargo, algunos trataron de hacerlo reduciendo la inversión: el mismo retorno sobre una menor inversión elevaría el resultado, lo que repercutiría positivamente en la paga. Esto podría hacerse, por ejemplo, definiendo un gasto como mantenimiento, en lugar de como mejora de equipo, para que no pareciera una inversión. De esta manera, la inversión parecía menor y se mejoraba el retorno sobre la inversión. Otra posibilidad era dar mantenimiento a los equipos en vez de remplazarlos. Estos irían haciéndose cada vez más obsoletos, pero la cifra de inversión se mantendría a la baja y el retorno sobre la inversión, al alza.



Hace poco ocurrió algo parecido, cuando se decidió vincular la paga de los altos directivos al precio de las acciones de sus empresas, al que se consideraba indicativo de la rentabilidad de la compañía y, por tanto, del rendimiento de la gestión. Al igual que con el retorno sobre la inversión, el precio de las acciones era la «forma» elegida como guía para la acción y como en el caso anterior, también se vio manipulada. Por ejemplo, un alto directivo podía decidir utilizar los beneficios de la empresa para volver a comprar parte de las acciones. Así, el precio de las acciones aumentaría y, con ello, la paga del directivo, más aún que si esos beneficios se hubieran distribuido a cuenta de dividendos. Resulta más dudoso que distintas partidas de ingresos y gastos pudieran trasladarse a distintos períodos de declaración trastocando la aparente rentabilidad de la empresa y, como consecuencia, el precio de las acciones. Y lo que resulta aún más espectacular, a través del denominado «Repo 105», Lehman Brothers pudo sacar los activos dudosos de los libros durante un día o dos al finalizar el período de declaración, mejorando la imagen de la empresa, elevando el precio de las acciones y garantizando el incremento de la paga de los directivos.

Manipular la «forma» es una manera bastante sencilla de que la gente se desvíe a causa de los medios. Pero aún con toda su sencillez, ilustra un importante factor de seducción: la tendencia a fijarse en el indicador, en la «forma», más que en la situación que se supone que indica. En antigua terminología académica, existe una tendencia a centrarse en la aplicación efectiva del concepto, más que en el concepto de su aplicación efectiva. Supuestamente, el retorno sobre la inversión indica la rentabilidad de una oficina y la capacidad de su mánager, de la misma manera que, en teoría, el precio de las acciones indica la situación financiera de una empresa y, como ya se ha explicado, la capacidad de los que la dirigen. Pero una vez introducidos, la gente tiende a prestar más atención al retorno sobre la inversión y al precio de las acciones, que a la rentabilidad y capacidad de los mánagers.

Esto se asemeja a algo que ya mencioné para el «proceso», la excesiva asociación que la gente hace entre los medios y los fines, pasando por alto que pueden cobrar vida por sí mismos. En el caso del «proceso», la vida a la que me refiero la constituyen las propiedades de la institución que lleva a cabo los procesos que se adoptaron. En el ejemplo, la vida surge cuando las «formas» guían las acciones. Llegados a este punto, quienes integran las organizaciones pueden abordar la «forma», los indicadores, en relación con unos objetivos que no se ajustan a los que tenían quienes diseñaron y seleccionaron la «forma». En los casos anteriores, el objetivo de los manipuladores no era el bienestar financiero de la empresa, sino su propia ganancia personal, lo que resulta irónico porque eso era precisamente lo que trataba de despertar el incentivo.

Estos simples relatos de manipulación abarcan desde el ejercicio legítimo del sentido común (¿cuándo deja algo de considerarse «mantenimiento» y pasa a ser una «inversión»?) al intento consciente de engañar (sacar los activos dudosos de los libros contables al elaborar las cuentas). A pesar de su simplicidad, apuntan a dos factores generales de seducción de la «forma»: la parcialidad y el atractivo engañoso de las cifras. Aunque los trato como si fueran diferentes, están relacionados entre sí.



La parcialidad de la forma se observa más claramente en el uso del retorno sobre la inversión a modo de indicador. El aspecto más patente de esta parcialidad es que, al igual que cualquier aplicación efectiva, reduce una entidad bastante compleja a un sencillo indicador. Con el retorno sobre la inversión, se describe el beneficio a la empresa generado por la unidad que dirige el mánager. Estos beneficios son complejos y muchos de ellos son difíciles de reducir a términos monetarios y a la corta perspectiva temporal del retorno sobre la inversión. Así pues, una unidad puede beneficiar a toda una empresa si sabe seleccionar y capacitar bien a sus miembros, que terminarán abandonando la unidad a favor de otras partes de la organización. De la misma manera, la empresa puede verse beneficiada si se produce internamente algo que esta necesita, protegiéndola así de las sacudidas que pudieran derivarse de las acciones de los proveedores externos. Todo esto se pierde de vista cuando se selecciona el sencillo indicador del retorno sobre la inversión.

La simplicidad de estas formas no es meramente una desventaja. También puede ser inevitable, al menos hasta cierto grado, porque la selección de un indicador es un proceso político, en el sentido de que los defensores de un indicador concreto, ya sea el retorno sobre la inversión o el precio de las acciones, deben recabar el apoyo de las personas que tomarán la decisión final. Es más probable que una «forma» o un indicador simple, de fácil comprensión, obvio de manera intuitiva, consiga más apoyos que uno complejo y difícil de entender (Carrier, 2009).

Después de buscarla, la parcialidad de la «forma» se hace presente en muchos lugares. Un ejemplo obvio es la forma en la que se representa a las empresas. Una empresa hace muchas cosas y éstas pueden medirse de distintas maneras. Sin embargo la cuenta anual de resultados, las cuentas de la empresa, suele considerarse su piedra angular, aun si en ellas se omite mucho más de lo que se refleja. No soy, ni mucho menos, la única persona que ha señalado la parcialidad de las cuentas de las empresas. De hecho, parece ser que existe un movimiento social dedicado a ello y a proponer alternativas, siendo, tal vez, la más conocida la evaluación del «triple balance». Los que abogan por este principio afirman que las operaciones de las empresas no solamente afectan al flujo de dinero que figura en las cuentas convencionales. Las operaciones afectan, además, al entorno natural y sus gentes. Por eso, las empresas deberían preparar tres tipos de cuentas o balances: monetarias, ambientales y sociales. La dificultad, claro está, es que este triple balance complica más las cosas, en lugar de simplificarlas. En principio, la gente prefiere que exista una única evaluación de la empresa, lo que nos lleva a preguntarnos cómo combinar los aspectos financiero, ambiental y social en una única evaluación. En la práctica, el aspecto financiero es más fuerte que los otros dos.

He dicho que la parcialidad, la simplificación, puede ser inevitable debido al atractivo de la simplicidad. Esa misma atracción puede ayudar a explicar lo que calificué como el segundo factor general de seducción de la «forma», la atracción engañosa de las cifras. Con ello quiero decir que, como ya he dicho antes, tenemos propensión a centrarnos en la forma de la representación. Prestamos relativamente poca atención a la cosa que se representa, y todavía menos a las operaciones que nos transportan de la cosa a la representación. Como consecuencia, la «forma» tiende a alejarse de los que la diseñan, la seleccionan y la usan.



Un ejemplo sencillo de esto es el Índice de Precios al Consumo cuando se utiliza como medida para evaluar la inflación. El Índice se basa en los precios de un número reducido de artículos específicos que se compran de forma determinada. Si el Índice, por su parte, tuviera que ser útil, los artículos y los medios de compra deberían ser los mismos durante un período prolongado. Las hipótesis y los argumentos que se emplean en relación con el Índice han pasado a ser la esfera de actuación de especialistas, tecnócratas, y son invisibles, de forma efectiva, a la mayoría de las personas. Así pues, se pierde vista la relación entre el Índice y los precios que pagamos. El resultado es que, para la mayor parte de la gente, los números del Índice y las cifras de inflación que se basan en ellos cobran vida propia, aparentemente sin participación o discernimiento humanos.

El atractivo de las cifras no debería sorprendernos. Para actuar, es necesario que lo que ocurre a nuestro alrededor tenga sentido. Debemos poder reducir a un orden manejable lo que William James denominó la «ruidosa y floreciente confusión» a la que nos enfrentamos. Las representaciones lo hacen por nosotros, lo mismo que las cifras, que son especialmente poderosas y, por ende, especialmente atractivas. Sin embargo, dentro de esa sencillez tan atractiva, existe un particular riesgo, que resulta aún más preocupante por el hecho de que las cifras, en sí mismas, aparecen como cosas, en lugar de como conjuntos de argumentos e hipótesis, lo que nos permitiría cuestionarlas más fácilmente, puesto que es complicado dudar de algo que parece tan simple.

Como he dicho, tendemos a centrarnos en la «forma» y a perder de vista cómo se genera y, con ello, su relación con el estado de las cosas que supuestamente representa. La «forma» se aleja así de la gente, cobrando, aparentemente, una vida objetiva. Esto nos impide darnos cuenta de que el ordenamiento atractivo que contienen las representaciones, la «forma», no es accidental, sino que, más bien, está determinado por una concepción de las cosas que diferencia entre aspectos más y menos importantes dentro de lo que representa la «forma» y que, por tanto, refleja una concepción de la esencia de lo que se representa. En este contexto, el retorno sobre la inversión asume que la esencia de los beneficios de un departamento concreto para la empresa es el retorno sobre la inversión correspondiente al período de seis meses o anual anterior. Esta asunción puede ser acertada o equivocada, pero se pierde una vez que la lógica y el sentido común que subyacen a la representación se transmutan en «forma». También se pierde la parcialidad que entraña la «forma» y la concepción de lo que es una empresa y su funcionamiento. Estas simplificaciones forman parte de la seducción de la «forma», sobre todo de los números, y su existencia aumenta la posibilidad de que quienes guían sus acciones en base a la «forma» pierdan de vista sus objetivos y se desvíen de su camino por efecto de los medios.

4. Conclusión

Como dije al principio, en este trabajo solamente se esbozan algunas de las maneras en las que los medios pervierten los resultados cuando intentamos introducir cambios. Los tipos de cambio que he mencionado se refieren generalmente a las iniciativas que las empresas ponen en marcha para que los empleados aumenten los beneficios con sus acciones.



Estos cambios son distintos a los que se abordan en el taller, cambios que tratan de hacer más equitativas las actividades económicas y vincularlas más estrechamente a objetivos sociales más generales.

Si bien los cambios pueden ser muy distintos entre sí, la finalidad de todos ellos es cambiar el mundo. En otras palabras, siguen siendo un conjunto de objetivos y de medios seleccionados para cumplir una meta. Es previsible que los argumentos extraídos de los cambios que he descrito puedan aplicarse a los analizados en este taller. Y retomando una de las ideas que he lanzado nada más comenzar, si una propuesta de cambio no tiene en cuenta estos aspectos probablemente fracasará o simplemente introducirá cambios superficiales.

En cierto sentido, mi explicación sobre el problema de los medios resulta tediosamente familiar y así lo he hecho constar al invocar anteriores obras en la materia y al sugerir que este trabajo bien podría haberse titulado «Tócala otra vez, Sam». Cabe preguntarse, entonces, por qué creo que merece la pena volver a abordar la cuestión. La respuesta es que merece la pena hacerlo precisamente porque el problema que he descrito aún no se ha resuelto y que los que intentan cambiar las cosas siguen perdiéndose en el camino a causa de los medios.

Esto es así por lo que creo que es una razón fundamental, que ya he mencionado antes. Para introducir con éxito un cambio, éste necesita contar con un respaldo suficiente. Lo que atrae este respaldo es el propio cambio que se busca, la imagen del mundo mejor que nacerá con él. Por tanto, existe en el lugar de trabajo un cierto grado de presión que hace que la gente se centre en los fines, y es comprensible, entonces, que, al adoptarlos, sus defensores celebren la victoria. Hay buenas razones para considerar que los intentos de cambiar el mundo, la política en un sentido amplio, son una serie de contiendas, cada una de ellas con un principio y un final, ya sea éste la victoria, la derrota o el compromiso.

Sin embargo, si tomamos en serio lo que he dicho sobre el problema que plantean los medios, considerar la política bajo esta perspectiva puede inducir a error, puesto que los abogados del cambio no solamente deben intentar que se reconozcan sus objetivos, sino también que estos se cumplan y de que el mundo cambie en el sentido que proponen. Por tanto, la política no es solamente una serie de contiendas, con su drama y sus tensiones, para poner en marcha un plan, para determinar cómo queremos que sea el mundo. Supone también una atención sin dramatismo, hasta tediosa, a los medios, a los procesos que utilizamos para llegar a la meta y a las «formas» que empleamos y que nos informan de cuánto camino nos falta por recorrer. Hasta que quienes defienden el cambio y las personas a las que piden apoyo no acepten esta concepción más amplia de la política, seguiremos centrándonos principalmente en los fines y perdiéndonos por el camino a causa de los medios.



5. Referencias

- Carrier, James G. 2009. Simplicity in economic anthropology: persuasion, form and substance. In *Economic persuasions* (ed.) Stephen Gudeman, pp. 15–30. Oxford: Berghahn.
- Deal, Terrence E. and Allan A. Kennedy 1982. *Corporate cultures: the rites and rituals of corporate life*. Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Merton, Robert 1968. *Social theory and social structure*. Enlarged edition. New York: The Free Press.
- Michels, Robert 1915. *Political parties: a sociological study of the oligarchical tendencies of modern democracy*. New York: Hearst's International Library Co.
- Weber, Max 1978 (c. 1914). *Economy and Society*. (Guenther Roth and Claus Wittich, eds.) Berkeley: University of California Press.



In this paper I am concerned with the question of means, and particularly the ways in which means can become a diversion that distracts people from achieving what they intend. In other words, I am concerned with the fact that people tend to get waylaid by means. I will focus on two sorts of means that seem especially seductive, which I call 'process' and 'form'. These differ in many ways, but each seduces people, distracting them as they pursue their goals. They both, then, are part of how people get waylaid by means.

This workshop is concerned broadly with new forms of economic organisation and practice, ranging from workers' co-operatives to corporate social responsibility programmes. Those who advocate these new forms are seeking to bring about change in the world, or at least in particular aspects of it. When people seek this, they are oriented toward a goal, and it is reasonable that those goals are the focus of attention. After all, they are the desired end state of the change, and they are what is likely to attract assent or dissent. However, whether we are concerned to formulate our own ways of bringing about change in the world or to assess the formulations of other people, we need to be aware of the seductions of form and process, the tendency to get waylaid by means. Attempts to bring about change that do not take these into account are likely to fail. Even if they do not fail, the changes that they effect are likely to be no more than cosmetic.

Although the phrasing of my title is meant to be provocative and appear novel, the question of means and the ways that people get waylaid by them is not new. Indeed, the scholarly consideration of the question is so old that I thought that a paper that raises the issue once more really ought to be called 'Play it again, Sam'. Looked at in another way, however, the very durability of scholarly interest in the issue that concerns me suggests that it is both important and difficult to resolve. If it were trivial, people would not have bothered to address it. If it were easy to resolve, indeed if it had been resolved at all, people would not feel the need to go back to it again and again. In other words, it has continued to attract attention for so long because it persistently demands our attention. So while I make no claim to originality here, I do hope to do something worth doing. In a workshop intended to consider ways of bringing about change in the world, it is useful to be reminded of the problem that means pose.

The consideration of the problem of means that follows is no polished, refined presentation. Rather, prompted by the invitation to attend this workshop, I have produced only an initial sketch of the problem. I have long been interested in the seductions of process and form, and in the tendency to get waylaid by means. However, this interest has not been systematic and scholarly. Rather, it has only been that of an intrigued and bemused observer, albeit one who is occasionally distressed by the ways that people stumble in their efforts to achieve their goals. This has two consequences for what I say here. Firstly, as I have noted, this is only an initial sketch of what I see as the problem of means. Secondly, the examples and illustrations that I invoke draw on large-scale processes and problems, many of them relating to national governments, large corporations and substantial social movements. I refer to these things because they are most visible in the world around me, as well as being most likely to be familiar to people. However, the problem of means that they illustrate is a general one. So, while my illustrations draw on large-scale institutions, the points that I make seem likely



to apply as well to something as small as a set of people seeking a better food supply for themselves and their families by establishing a buyers' co-operative in a suburb of Cadiz.

1. The problem of means

When people seek to change the world, or when they consider other people's efforts to change the world, they tend, as I said, to focus on the goals, the ends. As I also said, this is understandable. However, this tendency to focus on ends appears to come at the expense of serious attention to means. Saying this may appear wrong-headed, for people do not, of course, ignore means. Once they figure out where they want to go, their ends, they turn to figuring out how they want to get there, their means. However, this sort of attention to means treats them as means. It may seem obvious that people treat means as means, but doing so is likely to cause problems if people want to achieve the ends that they seek.

To treat means as means, as people commonly do, is to see them almost exclusively as subordinate to and defined by the ends they are supposed to help us achieve. However, rather than seeing means only in terms of their suitability as a vehicle to get us to some end, it is important to consider means in themselves. Means, at least the sort of means that concern me here, appear to have properties and effects of their own, and these are likely to be invisible if we treat means only as means. People seeking a goal who ignore those properties and effects are likely to find that those means, which they thought to be subordinate to their ends, will slip their utilitarian leash. If we do not attend to them carefully, the means that we select and create will become alienated from us, will take on a life of their own and turn our projects away from the goals that we intend when we select them. In other words, we will get waylaid by means.

I said that I will consider two different sorts of means here, process and form, which have different seductions and operate in different ways. By 'process' I mean the institutions, which is to say the organisations and procedures, that people establish in order to achieve some goal. This includes things like election procedures, monitoring agencies, employee stock option plans, tests of driving skill and anything else that is created to help achieve a goal. 'Form' means something different. I use that word to refer to the ways that people represent and report on the world, or at least the pertinent parts of it. Like process, these representations are tools. That is because they are devised or selected in order to help people achieve their goal, and typically they do so by providing information that will guide action. A simple example is a retail price index. This represents inflation, and in turn guides government policy. There is a wide variety of such representations, ranging from company financial accounts and crime figures to the paraphernalia of the audit culture that has attracted scholarly attention.

What I call process and form are, then, aspects of means. Moreover, they have their own seductions, some of which I point to in this paper. I see these seductions as real and as unavoidable, rather like I see gravity. Gravity exists, is powerful and all humans are subject to it. However, it is not overpowering: we can, after all, build machines that fly. The seduction



of process and form, the distraction of means, is similar. It is powerful and I suspect that pretty much all humans are subject to it, but it is no more overpowering than is gravity. However, it is like gravity in another way. If people want to fly, they need to pay serious attention to gravity and its effects and think carefully about how to circumvent them. If people want to build better worlds, they need to pay serious attention to means and their seductions, and think carefully about how to circumvent them.

2. Process

Process has many seductions. The one that concerns me here arises from lack of attention. That lack is apparent in the institutional and political history of the two countries I know best, the US and the UK. In those countries, disaffection with some aspect or other of the current state of affairs leads to agitation for reform. That is, people mobilise political support, in the broad sense of the phrase, with the argument that something is wrong and needs to be corrected. Commonly, the result is the promulgation of a set of procedures that alter the way things are to be done, alterations that are intended to bring about a better world. In cases of more thorough-going reform, these procedures are likely to be embodied in a new institution. The history of the US and the UK is littered with such institutions. Among many others, in the US there is the Securities and Exchange Commission and the National Labor Relations Board, and in the UK there is the Monetary Policy Committee and the Quality Assurance Agency for Higher Education.

These institutions reflect what I see as a fairly mechanistic view of government in particular, and social reform more generally. I call that view mechanistic because people appear to think that reform, bringing about a better world, is achieved by creating a machine that will do the work, that machine being the new institution and the new procedures. In most cases, the creation of the machine is announced as a victory for reform, people congratulate themselves on a job well done and those who supported that reform turn their attention to other matters. Supporters assume that the machine will do its work, the world will be made better, and the particular issue at stake has been resolved.

I said that this mechanistic view seems fairly widespread, and it has some unfortunate consequences. The first of these is that people appear much more likely to devote attention to creating the machine intended to solve the problem than they are to paying attention to the running of the machine and to seeing if it actually does what it is supposed to do. It appears to take something extraordinary to get people to attend to that running. So, to draw on a recent example of government machines intended to make a better world, it took the financial turmoil of the past couple of years to get people to realise that the New York Federal Reserve, most directly involved with large banks and investment houses, was being run by people who had been senior executives of Goldman Sachs and similar companies. In the absence of that financial turmoil, it was very difficult to get people interested in the phenomenon of regulatory capture. While my example here concerns a US federal agency, the phenomenon appears to operate generally: once the machine is set up people tend to walk away, figuring that their goals have been met.



Associated with this is another unfortunate consequence of this mechanistic view. That is that the issues that the machine is supposed to address tend to become de-politicised. The machine has been set up, the specialists are running the machine, and the rest of us should not interfere. In a sense, the machines are alienated from the people who created them. Instead, they become the creatures of the specialists who run them, the technocrats. These are the people occasionally lauded by periodicals like *The Economist*, especially when they rise to positions of authority in troubled times in troubled countries. These technocrats are seen as virtuous precisely because, we are told, they keep the machinery running and do not engage in debates about policy. In this, these people look like a class that is relatively immune to public criticism. After all, they are only making sure that the machine keeps running. Moreover, that running tends to be assessed in terms of the criteria of those specialists, which tend to be oriented toward process.

From what I have said thus far, it is clear that this mechanistic view of process and the institutions that are intended to carry it out resembles what Weber (1978 [c. 1914]: Chap. 11) had to say about bureaucracy. He presents bureaucracy, at least in its ideal-typical form, as an organisation that assures the predictable activities of those who are part of it. However, it is important to remember that this organisation is very much a machine: it is an instrument intended only to administer policy. The setting of that policy occurs elsewhere, perhaps in a legislature, among a board of directors or in the meetings of an organisation's members.

Weber, then, was drawing a distinction between the formulation of policy (ends) and its execution (means). Like the distinction between means and ends, this distinction is reasonable analytically, but in practice it is not so clear-cut. The absence of this clear-cut distinction is one of the things that underlies my point that the means we devise can become alienated from us, take on a life of their own and so waylay us. I want to illustrate what it means to say that this distinction is muddy in practice. I will do so by referring to the work of two people who have, in different ways, produced commentaries on Weber's model of bureaucracy. One of those commentators was one of Weber's students, Robert Michels, and the other was an American sociologist of the middle of the twentieth century, Robert Merton.

Michels is the better known of the two, from his work *Political parties* (1915). That was a study of the Social Democratic Party in Germany in the period leading up to the First World War. Briefly, Michels observed that even though the party was opposed to the war, it ended up voting funds for it in the German parliament. Party MPs did so because it was for the good of the party. It solidified their legitimacy in Berlin and so helped assure that they could get their share of the benefits that come from being a serious party. The party's official policy against the war, which was taken to be for the good of the country, was seen to be opposed to the good of the party, and the good of the party triumphed.

Michels makes it clear, however, that the party at issue was the party apparatus, not the ordinary members and supporters. If we take these members and supporters as the body that formulated policy and the party apparatus as the body that executed that policy, then it is clear how the analytical separation of policy and administration, of ends and means, can be dubious in practice. The institution established to further the goals of its members



slipped the leash and became alienated from its members. Michels described how this happened in a particular case, the SDP before the First War. However, he saw that alienation as a general tendency, which is encapsulated in his aphorism, 'He who says organisation says oligarchy.'

I said that my second commentator is an American sociologist, Robert Merton (esp. 1968: Chap. 8). He also pointed to the ways that formulation and execution may not be so easily distinguished in practice as they are analytically. Like Michels, he did so by considering how institutions established as mechanisms to serve the pursuit of a goal can take on a life of their own. Merton's tale has neither the drama nor the scope of Michels's, but instead is concerned with the texture of the lives of the staff of such institutions, lives that are shaped by the principles described in Weber's model of bureaucratic staff.

Merton is concerned with the ways that the institution of bureaucracy can shape the orientation of bureaucrats in ways that can make them ill-suited to perform in ways that enable the institution to carry out its purposes. His point is a simple one. The sort of institution that Weber described recruits and controls its staff in a particular way. Notable features of this are the orientation toward a career within the institution, an impersonal orientation and obedience to formal rules. Together, Merton says, these can make it difficult for the institution to operate in ways that allow it to achieve its purpose. Most obviously, when the situation that the institution confronts changes significantly, its operations need to change if it is to continue to achieve the goal assigned to it. However, the rules of the institution and the habits and predispositions of the staff are relatively unable to change appropriately. Less obviously, the habits, predisposition and orientation of the staff make it likely that they will give their allegiance to the existing organisation and procedure, and so will react adversely to efforts to bring about change.

Although Merton is concerned particularly with government bureaucracies, there is no reason to think that they are distinctive in this regard. Terrence Deal and Allan Kennedy (1982) make this point, in their *Corporate cultures*. In that book they describe, among other things, the position of people whose work consists of a succession of routine decisions, the outcome of which is not apparent immediately. Bank tellers are these sorts of people. In their working day they make a large number of routine decisions about how to deal with each customer's business, and any mistake that they make will be discovered only some time after their decisions are made. While bank tellers may be an extreme case, much work in organisations resembles it. Deal and Kennedy argue that the result of such work is an orientation to process, to assuring that each step is carried out correctly and in due order. This orientation resembles the orientations and predispositions that Merton describes for government bureaucrats. However, what Deal and Kennedy indicate is that it is hardly unique to government. Rather, these predispositions arise from the nature of the task that people perform in their work and is, in fact, a reasonable response to it.

I have looked briefly at the seductions of one of aspects of means, the aspect that I call process. I have pointed to two such seductions. One of these is the tendency to focus on the struggle to establish a goal, and devote relatively little attention to establishing the procedures and institutions intended to realise that goal. The other is the tendency to see



those procedures and institutions solely in terms of the goals that they are intended to realise, and so ignore the ways that they have properties of their own. Both of these tendencies are understandable, but both can have unfortunate consequences.

To speculate for a moment, when taken together these two tendencies suggest a view of means that is mechanistic in a different sense. Like any decent machine, the selection of means is a technical matter best left to those who know what they are doing. Also like any decent machine, the means selected will perform the task at hand in a fairly unproblematic way. Such a view may be both comfortable and comforting. However, it seems unwise. For one thing, it makes the dangerous assumption that the execution of policy is clearly separated from its formulation. For another, it places more faith in those who design, select and operate these machines than may be justified.

3. Form

I said that the second aspect of means that I want to consider is what I call 'form', the ways that people represent some state of affairs or other. There is a limitless number of representations: the word 'cat' is one, for it represents in verbal form the thing that is sitting next to my chair as I write. However, 'form' does not refer to all of these. Rather, it refers only to those representations that are produced with some end in view, and especially as guides to action. Such representations are common. Company accounts, statistics that report the state of a nation's economy and the results of the Research Assessment Exercise in the UK are examples, as is the market capitalisation of a company or counting how many times a journal article appears in the Social Science Citation Index.

Form and process differ in important ways. Most notably, while process is about the way things are done, form is about how things are represented. While they do differ, they are both means to some ends. Just as processes are devised and selected in order to achieve some goal, so forms are devised and selected in order to help us decide how to act to achieve our goal. And again, as with process, people get seduced by form, treat it in a mechanistic way and so get waylaid in their pursuit of their ends. I will illustrate this by looking at one, fairly simple way that people can get waylaid. This occurs when a form that has been put to use gets manipulated, a manipulation that is motivated by people's desire to assure that the form will lead to the action that those people want.

In the 1980s, many American companies were told that they needed to change the ways that they were doing things if they wanted to remain competitive. One of the ways that they needed to change was to assure that their managers were not simply paid to perform their duties, in the old and discredited bureaucratic way. Instead, they needed to be rewarded for performance. In management-speak, they needed to be incentivised. One way of doing so was to tie managers' pay to the performance of what they managed.

The decision to tie managers' pay to performance raises the question of how that performance is to be represented, its form. One form that was popular at the time was 'return on investment',



or Rol. Rol is a number, which is calculated by taking the income generated by the unit the manager runs and dividing it by the amount of money invested in that unit. The idea is simple: the more income managers generate out of that investment, the more they are paid. Investment and income are defined in certain ways, formulae are created to produce a number that represents Rol and this is linked to the managers' pay in defined ways.

The Rol system illustrates my point that forms are devised and selected to serve the purpose of telling people what to do to achieve their goal. Rol tells people what to pay managers in order to reward and especially to encourage good performance. And with this form in place, it can be manipulated, as it was manipulated. Managers were expected to seek more pay by improving their Rol, and they were expected to do that by increasing their return on the unit's investment. However, some sought to improve their Rol in a different way, by reducing the investment: the same return on a reduced investment would raise the Rol, and hence increase their pay. This could be done by, for example, defining an expense as maintenance of equipment, rather than improvement of that equipment, so that it would not appear as investment. Doing this would make investment appear lower than it otherwise would be, and so improve the Rol. Alternatively, equipment could be maintained rather than replaced, gradually becoming more obsolete but keeping the investment figure low and the Rol high.

More briefly, the same sort of thing happened more recently, with the move to tie the pay of senior management to their companies' share price, itself taken to be a sign of the profitability of the company and, hence, the performance of that management. Like Rol, share price was a form selected to guide action and, again like Rol, it got manipulated. For instance, senior management could decide to use company profits to buy back some of the company's shares, with the result that the share price would rise, and managers' pay would increase, more than it would if they had distributed that profit in dividends. More dubiously, various items of income and expense could be moved into different reporting periods in ways that would affect the apparent profitability of the company, and hence its share price. And more spectacularly, Lehman Brothers could set up Repo 105, to get dubious assets off the company books for a day or two at the end of the reporting period, thus making the company look better than it was in fact and so producing a higher share price and more pay.

Manipulation of form is a fairly simple way that people can get waylaid by means. But in its simplicity, it illustrates an important seduction of form. That is the tendency to focus on the indicator, the form, rather than the state of affairs that is supposed to be indicated. In an older academic terminology, the tendency is to focus on the operationalisation of the concept rather than on the concept being operationalised. Rol is supposed to indicate the profitability of a division and the abilities of its manager, just as share price is supposed to indicate the financial state of a company and, once again, the abilities of those who run it. But once these are introduced, people tend to focus on Rol and share price rather than on profitability and the skills of managers.

This resembles something I said about process, the way that people see means overwhelmingly in relationship to the ends that they seek, and so ignore the ways that they can have a life



of their own. In the case of process, the life that I pointed to was the properties of the institution that carries out the processes that were adopted. In the example I have given here, the life emerges when forms are put to use guiding actions. At that point, people in organisations can approach form, indicators, in terms of goals that do not match those of the people who devised and selected the form. In the illustrations I have presented, the goal of the manipulators was not the financial well-being of the company. Rather, it was their own personal gain, which is ironic because that is precisely the interest that incentivising was supposed to excite.

These simple tales of manipulation range from the legitimate exercise of judgement (when does something cease to be maintenance and instead become investment) to the conscious attempt to deceive (getting those dubious assets off the books when the company's accounts are drawn up). Although they are simple, they point to two general seductions of form. One is the partiality of form, the other is the lure of the figures. Although I treat these as different, they are related to each other.

The partiality of form is clearest in the use of RoI as an indicator. The most obvious aspect of this partiality is that, like any operationalisation, it reduces a fairly complex entity to a simple indicator. With RoI, the entity being indicated is the benefit to the company of the unit that the manager runs. Those benefits are complex, and many of them are difficult to reduce to the monetary terms and fairly short temporal perspective of RoI. So, a unit can benefit a company if it is particularly good at recruiting and training people, who end up leaving the unit for other parts of the firm. Similarly, it can benefit the firm by producing something the firm needs, and doing so within the firm, which protects the firm from shocks that could be generated by the actions of external suppliers. These are lost to view when the simple indicator of RoI is selected.

The simplicity of these forms is not just a disadvantage. It may also be inevitable, at least to some degree. It may be so because selecting indicators is a political process, in the sense that the proponents of a particular indicator, whether RoI or share price, have to generate support for it among the people who will make the final decision. A form or indicator that is simple, easy to understand, intuitively obvious, is more likely to attract support than is one that is complex and difficult to grasp (Carrier 2009).

Once one looks for it, the partiality of form appears in many places. One obvious example is the form in which companies are represented. A company does many things and these things can be measured in many ways. However, the annual profit-and-loss statement, the company's accounts, are commonly taken to tell us all we need to know about the company, even though it omits much more than it contains. I am hardly the only person to point to the partiality of company accounts. Indeed, there is what looks to be a social movement dedicated to doing so, and proposing alternatives. Perhaps the best known of these is the triple-bottom-line assessment. Its advocates note that companies' operations do not affect only the flow of money, captured in conventional accounts. In addition, those operations affect the natural environment and people. So, companies should produce accounts of three sorts, the three bottom lines: monetary, environmental, social. The difficulty, of course, is that the triple bottom line makes things more complex, rather than more simple. People



appear to want a single assessment of the company, which raises the question of how the financial, environmental and social should be combined into that single assessment. In practice, the financial trumps the other two.

I have said that partiality, simplification, may be inevitable because of the attraction of simplicity. That attraction may help explain what I said is the second general seduction of form, the lure of the figures. By that I mean that people are, as I have noted already, prone to focus their attention on the form of representation. They devote relatively little attention to the thing being represented, and even less to the operations that get us from thing to representation. The result is that the form tends to be alienated from those who devise, select and use it.

A simple example of this is the Retail Price Index when it is used to assess inflation. The Index is based on the prices of a small number of specific items purchased in particular ways. Further, if the Index is to be useful, the items and means of purchase must remain the same for an extended period. The assumptions and arguments that go into the Index have become the realm of specialists, technocrats, effectively invisible to most people. Consequently, the relationship between the Index and the prices people pay is lost to view. The result is that, for most people, the Index numbers and the inflation figures based on them take on a life of their own, apparently devoid of human action and human judgement.

The lure of the figures should not surprise us. If people are to act, they need to make sense of what goes on around them. They need to reduce what William James called the 'blooming buzzing confusion' that they confront into a manageable order. All sorts of representation do that for us, and the figures do that as well, in an especially potent way that makes them especially attractive. However, in their attractive simplification they pose an especial risk, one made even more worrying by the fact that the figures themselves appear as things rather than bundles of arguments and assumptions. If they appeared as argument and assumption they would give us points of purchase to interrogate them. It is hard to interrogate what appears as a simple thing.

I said that people are prone to focus on the form and lose sight of the ways that it is generated, and hence its relationship with the state of affairs that it is supposed to represent. The form, then, becomes alienated from people, taking on what seems to be an objective existence of its own. This makes it difficult for people to see that the attractive ordering contained in representations, in form, is not accidental. Rather, it is guided by a view of things that identifies some aspects of what the form represents as more important and others as less important, and hence that reflects a view of the essence of what is being represented. Thus, the RoI assumes that the essence of a division's benefit to the company is its return on investment over the preceding six months or one year. This assumption may be right or wrong, but it is lost to view once the logic and judgement that underlie representation appear transmuted into form. Also lost to view is the partiality contained in the form, as well as the view of what a company is and how it ought to operate. These simplifications are part of the seduction of form, especially of numbers, but their existence increases the chance that people who use the form to guide their actions will lose sight of their goals, and so be waylaid by means.



4. Conclusion

As I said at the outset, all I have presented here is an initial sketch of some of the ways that people can get waylaid by means in their efforts to bring about change. The sorts of changes that I have mentioned in this paper generally focus on the efforts of companies to get people to behave in ways that will increase the companies' profits. These changes are different from those that are the concern of this workshop, changes intended to make economic activities more equitable and to link them more strongly to broader social goals.

Although these are very different sorts of changes, they remain efforts to bring about change in the world. They remain, in other words, a set of goals and a set of means selected to achieve those goals. The points that I have drawn from the sort of changes I have described can, then, be expected to apply to the sort of changes that are the concern of this workshop. And to repeat something I said at the beginning of this paper, any proposal to bring about change in the world that does not consider those points is likely to fail, or to result in changes that are only cosmetic.

In a sense, the points I have made about the problem of means are tediously familiar. Indeed, I pointed to this by invoking work on the topic that is old and by suggesting that this paper might properly be entitled 'Play it again, Sam'. This raises the question of why I think it worth bringing those points up once more. It is worth bringing them up precisely because the problem I have described has not been resolved, so that those who seek to bring about change continue to get waylaid by means.

This is so for what I think is a fairly fundamental reason, which I have mentioned already. Efforts to bring about change need support if they are going to succeed. It is the change being sought, it is the image of the better world that change will bring, that attracts that support. There is, then a pressure at work that leads people to focus on ends, and that makes it understandable that when these ends are adopted the supporters celebrate victory. There are, then, good reasons to see efforts to shape our world, politics in the broad sense, as a series of contests, each with a beginning and an end, whether in victory, defeat or compromise.

However, if we take seriously what I have said about the problem posed by means, seeing politics in this way is misleading. That is because the advocates of change need to pay attention not only to the effort to get their goals recognised, but also to the effort to get these goals implemented and the world changed in the ways that they seek. Politics, then, is not only a series of contests, with their drama and tension, to establish policy, to determine what we want the world to be. It is also the supremely un-dramatic, even tedious, attention to means, to the processes that we use to get there and to the forms that we use to tell us how close we are. Until those who advocate change, and those to whom they appeal for support, embrace this broader view of politics, people will be prone to focus on ends and get waylaid by means.



5. References

- Carrier, James G. 2009. Simplicity in economic anthropology: persuasion, form and substance. In *Economic persuasions* (ed.) Stephen Gudeman, pp. 15–30. Oxford: Berghahn.
- Deal, Terrence E. and Allan A. Kennedy 1982. *Corporate cultures: the rites and rituals of corporate life*. Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Merton, Robert 1968. *Social theory and social structure*. Enlarged edition. New York: The Free Press.
- Michels, Robert 1915. *Political parties: a sociological study of the oligarchical tendencies of modern democracy*. New York: Hearst's International Library Co.
- Weber, Max 1978 (c. 1914). *Economy and Society*. (Guenther Roth and Claus Wittich, eds.) Berkeley: University of California Press.

3

LA RENDICIÓN DE CUENTAS
Y LOS DERECHOS HUMANOS: PRÁCTICAS
DÓXICAS DE SALUD Y SEGURIDAD
Y LA LECCIÓN DE ICL

ACCOUNTING FOR HUMAN RIGHTS:
DOXIC HEALTH AND SAFETY PRACTICES
- THE ACCOUNTING LESSON FROM ICL

Christine Cooper
Andrea Coulson
Phil Taylor

University of Strathclyde, Reino Unido





Resumen

Esta ponencia se ocupa de un derecho humano muy concreto: el derecho a trabajar en un entorno seguro. Defiende la creación de una nueva forma de rendición de cuentas en materia de salud y seguridad en cualquier contexto institucional. Se basa en las ideas teóricas de Pierre Bourdieu, inspirándose en su afirmación de que para comprender la «lógica» de los mundos en los que vivimos, necesitamos sumergirnos en la particularidad de una realidad empírica. En este caso, la ponencia analiza una catástrofe industrial que podía haberse evitado y que ocurrió en Glasgow, Escocia, cuyo balance fueron nueve personas muertas¹ y 33 heridas. En este trabajo se sacan a la luz las estructuras subyacentes de la violencia simbólica del Estado, las autoridades de sanidad y seguridad y el capital en relación con la salud y la seguridad en el trabajo. Si bien me centro en un lugar en concreto (Escocia) y, podría decirse, en un hecho anómalo, sostenemos que el objetivo de Bourdieu de construir un caso especial de lo que es posible podría emplearse igualmente para cuestionar los regímenes de salud y seguridad y otras formas de violencia simbólica en el mundo.

Bourdieu (1998, pág. 2): «Mi objetivo científico parte, efectivamente, de la convicción de que solo podemos captar la lógica más profunda del mundo social si nos sumergimos en la particularidad de una realidad empírica, históricamente situada y fechada, pero con el fin de elaborarla como “caso particular de lo posible”, como dice Bachelard, es decir, como caso ejemplar en un mundo finito de posibles configuraciones».

Este estudio aborda un derecho humano muy concreto: el de trabajar en un entorno seguro. El grado de violación de este derecho humano es profundo. Si bien es imposible saber con exactitud el número de personas que mueren o sufren lesiones cada año en el lugar de trabajo, la OIT indica que 2,2 millones de trabajadores murieron en 2005 a causa de accidentes ocupacionales y enfermedades relacionadas con el trabajo, que 270 millones sufrieron accidentes no mortales y que 160 millones se vieron afectados por enfermedades profesionales.² Estas muertes y lesiones no se limitan al sur económico. En Canadá, por ejemplo, se producen aproximadamente un millón de lesiones al año en el lugar de trabajo, según las estadísticas oficiales, si bien éstas no recogen muchas de las muertes ocurridas por motivos profesionales porque las Juntas de Compensación Laboral no las calificaron como tales en su momento, o porque se produjeron como consecuencia de enfermedades, cuyo origen aún no se considera ocupacional.

En este trabajo defenderemos que para que la noción de la rendición de cuentas en la esfera de los derechos humanos tenga sentido, debe surgir una forma radicalmente diferente de practicarla. Son muchas las maneras en las que pueden quebrantarse los derechos humanos de los trabajadores, pero en esta ponencia, sin menospreciar ninguna de ellas, nos centraremos únicamente en el derecho a trabajar en un entorno seguro. Este aspecto se contempla en el artículo 31 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea que lleva por título «Condiciones de trabajo justas y equitativas» y establece que «1.



Todo trabajador tiene derecho a trabajar en condiciones que respeten su salud, su seguridad y su dignidad» (Comunidad Europea, 2000; 15).

La clase de rendición de cuentas que proponemos se asienta en el estudio en profundidad de una catástrofe industrial que ocurrió el 11 de mayo de 2004 en la fábrica de plásticos ICL Plastics en Grovepark Mills, Maryhill, Glasgow, en la que fallecieron nueve personas y 33 resultaron heridas. Este ha sido el peor desastre sanitario y de seguridad que ha tenido lugar en toda Escocia desde el accidente de Piper Alpha en 1988, en el que se perdieron 167 vidas, y el peor en la Escocia continental desde los años 1960. ICL fabricaba toda clase de artículos de plástico, desde los destinados a la industria cárnica hasta los utilizados en los hospitales. También se especializaba en la producción de equipos de protección para la policía, como escudos antidisturbios y protectores de pierna. En las actividades realizadas en la fábrica se utilizaban gases y químicos peligrosos. El 11 de mayo de 2004, había 66 personas trabajando en las instalaciones. La explosión se originó en una tubería oxidada que transportaba gas licuado del petróleo³ desde un tanque que se encontraba en un patio hasta el propio edificio de la fábrica. En la tubería, que pasaba por el sótano, había un escape, por lo que las condiciones para que se produjera una explosión eran óptimas. Esta tuvo lugar (probablemente al encender la luz eléctrica) cuando Kenneth Murray, uno de los operarios de la fábrica, fue al sótano a recoger los materiales que había almacenados allí. Murray murió en el sótano a causa de las heridas provocadas por la explosión. Posteriormente se supo que, antes de la explosión, había inhalado gas propano.

El 17 de agosto de 2007, ICL Tech Limited y su matriz, ICL Plastics Limited, se declararon culpables del incumplimiento de las disposiciones de la Ley de sanidad y seguridad en el trabajo de 1974 (véase Crown Office and Procurator Fiscal, 2007). Al analizar la información disponible en el Registro Mercantil (de tres tipos: cuentas abreviadas no auditadas, informes sobre nombramientos actuales y declaraciones de hacienda), se descubrió que, a finales de noviembre de 2003, el saldo de caja de ICL Plastics ascendía a 897.511 libras esterlinas (para más detalles, véase Beck et al, 2007). A ambas empresas se les impuso posteriormente una multa de 200.000 libras (Crown Office and Procurator Fiscal Service, 2007).

La catástrofe dio lugar a la primera investigación oficial conjunta entre el Gobierno de Escocia⁴ y los representantes del Reino Unido en Westminster. Las apreciaciones empíricas que se recogen en la ponencia se extraen de la documentación de dicha investigación, así como de las declaraciones financieras de la empresa que estaban depositadas en el Registro. El equipo de investigación también tomó extensas notas a lo largo del juicio y recurrió a métodos participativos de investigación, en los que intervino un grupo de siete trabajadores entonces activos y algunos antiguos trabajadores de la fábrica, que ocupaban o habían ocupado distintos puestos. Se elaboraron «mapas de riesgo» y «mapas corporales», a través de los cuales los trabajadores proporcionaron valiosa información acerca de las condiciones laborales, posibles peligros y síntomas de mala salud. De las entrevistas pormenorizadas que se realizaron a los operarios se obtuvieron datos reveladores.

Históricamente, el coste oculto del desarrollo capitalista ha sido la pérdida de vidas humanas: la revolución industrial en la Gran Bretaña victoriana fue testigo del drástico aumento



de la tasa de mortalidad. Como dijo Marx (1976), algunas cosas que ahora consideraríamos inaceptables en el mundo laboral, tales como el trabajo infantil, fueron esenciales para la industrialización. En la actualidad, lo consideramos tanto como un coste en el mundo en desarrollo y como un coste de avaricia entre los más desarrollados (Centre for Corporate Accountability, 2008; Smith et al., 2006; Watterson, 2000; Tombs, 1999; Pearce & Tombs, 1998). Sostenemos que, sin embargo, en el llamado mundo desarrollado, se espera del empleador y de la infraestructura que «regule» la sociedad que actúe en nuestro interés y que nos proteja: contamos con sistemas legales y marcos normativos de órganos elegidos que nos «protegen». Así pues, las subjetividades de los trabajadores se constituyen como «empleados protegidos occidentales»; estas estructuras serviles se ven reforzadas por las estructuras objetivas del Estado: la autoridad sanitaria y de seguridad, los procedimientos jurídicos, etc.

La perspectiva teórica de la ponencia se basa en el trabajo realizado por Pierre Bourdieu. En su obra se establece una relación dialéctica entre agencia y estructura, que trasciende las aparentemente irreconciliables perspectivas del objetivismo y el subjetivismo (Mahar et al, 1990) y es por ello clave para poder entender las prácticas de salud y seguridad en el Reino Unido, que los trabajadores, empleadores e inspectores de sanidad y seguridad, cada uno de ellos con sus respectivas subjetividades (y *habitus*) desarrollan en un entorno institucional concreto. A Bourdieu le interesaba tanto la génesis social de las estructuras mentales,⁵ como las estructuras objetivas que actúan inconscientemente para orientar y condicionar las prácticas sociales. Para Bourdieu, la conformidad entre estructuras mentales y objetivas se llama «doxa» (Mahar et al, 1990).

Sin embargo, la relación entre las estructuras mentales y objetivas no es totalmente arbitraria y la obra de Bourdieu adopta una perspectiva de clase/ poder en la que el punto de vista del dominante se impone como universal. Nuestras estructuras mentales están estrictamente controladas por temáticas preconcebidas que, en gran medida, vienen impuestas por un estado ampliamente definido. Las temáticas reflejan una concepción concreta no neutral de la realidad que sirve para mantener los intereses de los más poderosos. El significado (reforzado por las estructuras objetivas) se impone a las personas, los grupos y las clases de una manera tal que, por un lado, oculta las relaciones de poder y, por otro, las legitima. Bourdieu describió ese proceso como un «mal reconocimiento», un proceso «por medio del cual las relaciones de poder se perciben no por lo que son objetivamente, sino en la forma que las hace legítimas a los ojos de quien las contempla» (Bourdieu, 1977b, pág. xiii). La imposición de sistemas de simbolismo y significado que encubren a las relaciones objetivas de poder de tal forma que las convierte en legítimas se denomina, según Bourdieu, «violencia simbólica». Este trabajo saca a la luz las estructuras objetivas subyacentes de la violencia simbólica, en las que se encuadran las expectativas subjetivas en materia de salud y seguridad de los trabajadores de ICL (y del Reino Unido en general). En cierto sentido, la violencia simbólica es más poderosa que la violencia física, en el sentido de que está incrustada en los mismos modos de acción y estructuras de conocimiento de las personas e impone la concepción de la legitimidad del orden social. Argüimos que el simbolismo del Estado del Reino Unido y su vehículo de representación, en este caso, las autoridades sanitarias y de seguridad (el HSE, por sus siglas en inglés), se caracteriza por esta violencia, en el sentido de que su poder sobre la categorización



impone tantas limitaciones a los trabajadores como la violencia física, sino más, y se utiliza para mantener la dominación social.

Las formulaciones teóricas de Pierre Bourdieu que utilizamos en esta ponencia se inspiran en su afirmación de que para comprender la «lógica» de los mundos en los que vivimos, es necesario que nos sumerjamos en las particularidades de una realidad empírica. Los conceptos de Bourdieu son, efectivamente, flexibles y los investigadores deben examinarlos en un contexto empírico, en lugar de considerarlos una serie de categorías rígidas a las que deben ajustarse los datos (Mahar et al, 1990). En este caso, analizamos la catástrofe de ICL con el objeto de interpretar, en palabras de Bourdieu, «un caso especial de lo que es posible» (Bourdieu, 1998, pág. 2).

Si bien nos centramos en una región concreta (Escocia) y posiblemente en una circunstancia anómala, sostenemos que la explicación de Bourdieu sobre la violencia simbólica puede servir para analizar los regímenes sanitarios y de seguridad de todo el mundo. En este sentido, la catástrofe de ICL no es anómala. Más bien, tal como veremos al adentrarnos en el estudio del caso, podremos extraer, al analizarlo, la más profunda lógica de los símbolos y las estructuras de los sistemas económicos y políticos que influyen en nuestro sentido de seguridad cuando acudimos al lugar de trabajo, cuyo entendimiento aporta una nueva perspectiva sobre los millones de casos de muertes y accidentes industriales que se producen en el mundo todos los años.

La ponencia se estructura de la siguiente manera: en el siguiente apartado repasaremos, en primer lugar, los estudios sobre rendición de cuentas en relación con los trabajadores y sus derechos humanos y, después, procederemos a destacar el (mal) uso de la información contable en el enjuiciamiento de ICL por incumplimiento de las normas de salud y seguridad. Bajo la lente de la dominación social y la violencia simbólica descrita por Bourdieu, trataremos de hacer visibles las cuentas formales de ICL y su función en la violencia simbólica inherente en este caso. Para apreciar completamente el alcance de las violaciones de los derechos de salud y seguridad de los trabajadores, es necesario considerar la función del Estado y sus agentes, más concretamente, de las autoridades del ramo (el HSE, por sus siglas en inglés), como cómplice en el sistema social de dominación, del que ICL no es más que una parte. Para finalizar, haremos una reflexión sobre las lecciones aprendidas en materia de rendición de cuentas a raíz del incidente de ICL. Proponemos que, al contemplar el derecho humano de trabajar en un entorno seguro desde el punto de vista de Bourdieu, se pueden establecer las bases de una forma radical de rendición de cuentas para los derechos humanos.

1. Los sistemas existentes de rendición de cuentas en relación con los trabajadores y sus derechos humanos

Las investigaciones en materia de rendición de cuentas y responsabilidad a nivel de la empresa han valorado los derechos humanos de los empleados de maneras muy distintas. Pue-



de hacerse una sencilla distinción entre los «derechos» de los trabajadores a ser informados (presentación de informes a los empleados) y un planteamiento más inclusivo sobre los «derechos» de los otros a recibir información sobre los trabajadores (presentación de informes sobre o en relación con los empleados). Otros planteamientos más tradicionales sobre la presentación de informes a los empleados y sobre los empleados se ajustan a los modelos financiero y administrativo de una manera funcional y jerárquica, para que los propietarios y los directivos de la corporación puedan cumplir los compromisos que les incumben socialmente ante los interesados (véase, por ejemplo, O'Dwyer & Unerman, 2007; Spence & Gray, 2007; Everett, 2003).

La perspectiva histórica de la rendición de cuentas en relación con los derechos humanos en el entorno laboral es muy amplia. La exhaustiva revisión realizada por Gray et al. (1996) de la presentación de informes a los empleados y sobre los empleados, en sus distintas variantes, reconoce la práctica de lo que denominan «presentación de informes relacionados con los empleados» (acerca de los empleados) y tiene su origen en la década de 1940. En los años 1970, tal vez como reflejo de la mentalidad del período, el llamado «Informe Corporativo» publicado por el Comité Director sobre Normas de Contabilidad (ASSC, 1975) aportó legitimidad política a la descripción de los empleados como «especiales» interesados con derecho a recibir información de carácter financiero, utilizando un modelo de informe específico para los empleados, incluida una Declaración de Valor Añadido en la que se trataba de desglosar los beneficios distribuidos a accionistas, empleados y Gobierno. Desde entonces, han surgido todo tipo de opiniones sobre si la presentación de informes a los trabajadores los sensibiliza con respecto a importantes cuestiones laborales y si esta práctica cumple una función educativa útil frente a su capacidad de ser utilizada como herramienta para disciplinar a los trabajadores.

La función de la rendición de cuentas en la lucha en el campo económico entre capital y trabajo por la distribución de plusvalías también ha sido objeto de examen. Teniendo en cuenta el poder potencial de la negociación colectiva de los empleados, una serie de estudios de investigación han analizado el potencial de la presentación de informes relativos a los empleados para contribuir al proceso de toma de decisiones de los sindicatos y directivos cuando entran en conflicto sobre lo que es o no una paga justa (Cooper & Essex, 1977; Foley & Maunders, 1977; Cooper, 1984; Jackson-Cox et al., 1984; Cooper & Sherer, 1984; McBarnet et al., 1994). Otro enfoque, tal vez mejor ejemplificado por Pope y Peel (1981), sugiere que, dado que la información contable es «neutral», esta podría ayudar a resolver las disputas sobre salarios justos. Este planteamiento perpetúa la categorización sancionada por el Estado (y el capital económico) de estos informes como algo neutral y útil a efectos de la toma de decisiones. Sikka (2008) reconoce con agudeza que las crecientes interacciones simbólicas (en forma de literatura académica, informes, debates gubernamentales, etc.) que rodean a la «gobernanza corporativa» contribuyen a la perpetuación de la violencia simbólica, en el sentido de que encauzan el debate de tal manera que parece que gobernanza corporativa y equidad van de la mano. De esta manera, la gobernanza corporativa sirve para legitimar el statu quo, mientras que el trabajo académico sobre la gobernanza corporativa pasa por alto a los trabajadores y no permite que las desigualdades de ingresos y riquezas se hagan visibles. Otras investigaciones han demostrado cómo puede manipularse la información contable para favorecer a los directivos. Por ejemplo, el



estudio llevado a cabo por Berry et al (1985) sobre la Junta Nacional del Carbón desveló que los datos aportados por los directivos no bastaban para tomar la decisión de cerrar las minas y que era probable que ello obedeciera a razones políticas, más que económicas. En general, las investigaciones críticas sugieren que en un sistema capitalista de dominación, el capital descuidará siempre el trabajo en favor de los beneficios (Dey et al., 1994; Cooper, 1995; Dey, 2007; Owen, 2007) y que la contabilidad puede utilizarse para defender los intereses del más poderoso.

Las dificultades que entraña la inclusión de los «activos humanos» en las declaraciones fiscales han sido objeto de largos debates académicos. Desde hace poco, este tipo de rendición de cuentas gira en torno al capital intelectual. Se ha sostenido que la gran mayoría de los estudios sobre el capital intelectual se centran en las dificultades de las empresas para llevar cuenta del capital intelectual (en otras palabras, para medirlo e informar sobre él). En gran medida, este trabajo no cuestiona ni las prácticas en sí mismas, ni el pensamiento en el que se basan (Mouritsen & Roslander, 2009).

La inclusión de los intereses de los trabajadores y de otros grupos interesados, como defien- de el «Informe Corporativo» de 1975, ha ido cambiando de forma significativa a lo largo de los últimos 35 años hasta llegar a una situación en la que los informes financieros con- temporáneos están diseñados para satisfacer las necesidades de los accionistas y otros pro- veedores de capital (IASB y FASB, Marco Conceptual), y como tales, se ocupan de medir la producción eficiente de beneficios por los empleados y de informar al respecto. Eliminar las necesidades de los trabajadores de los informes financieros indica que son antité- ticas a efectos rendición de cuentas en relación con los derechos humanos. Desde que Char- les Medawar publicara su obra de base en 1976, la cantidad de trabajos que cuestionan la utilidad de las cuentas formuladas por los directivos ha ido en aumento. Aquí ofrecemos distintos argumentos a favor de que otros interlocutores alternativos elaboren los infor- mes (Cooper, 2005b; Gray 2002). Las últimas investigaciones se han centrado en averi- guar qué pueden aportar las formas alternativas de información a las relaciones y los sis- temas contables (véase Milne et al., 2008; Ball, 2007; Owen, 2007; Shenkin & Coulson, 2007; Dey, 2007; Cooper, 2005; Dey, 2003; Everett, 2003; Owen et al., 2000; Gray et al., 1997), como, por ejemplo, la conceptualización y la re-presentación de información interna que las empresas guardan «en silencio» y unas cuentas externas «de transición» que reflejan el rendimiento de la empresa (véase, por ejemplo, Dey, 2003; Gray 2002; 1997).

Las cuentas de transición y las auditorías sociales se están convirtiendo en algo común entre las organizaciones no gubernamentales (ONG) activistas como War on Want. Las ONG han tratado de ver qué hay dentro de las formas organizativas jurídicas y cuestionado si la entidad contable y las unidades oficiales de cuentas son las apropiadas, adoptando plan- teamientos alternativos sobre las cadenas de suministro y otros aspectos relacionados con ellas. Por ejemplo, la revisión hecha por Friends of the Earth sobre la fuente de finan- ciación detrás de las violaciones de los derechos humanos y la degradación medioam- biental de Asia Pulp and Paper incluye la financiación de sus subsidiarias, sus empresas aso- ciadas y su cadena de suministro (Matthew & Willem van Gelder, 2002). Entre otros estudios de este tipo están, por ejemplo, los referidos a la financiación que reciben los estudiantes (Cooper et al, 2005), la huella del agua y las guerras (Cooper & Catchpowle, 2009). Gran



parte de esta investigación reconoce que, a pesar de que vivimos en «la sociedad de las auditorías», siguen existiendo las violaciones y los abusos de los derechos humanos. Las nuevas formas de investigación tratan de sacarlas a la luz.

A veces, las iniciativas de las ONG se han unido a las tendencias observadas en el «activismo» académico en un intento por dar legitimidad a las «cuentas». Owen (2007) analiza estas tendencias para poder entablar relaciones directamente con grupos tales como los sindicatos, como contrapeso a la captura corporativa por medio de la participación (véase también Neu et al., 2001; Owen et al., 2000; Cooper, 1995). Sin embargo, al menos en el Reino Unido, a medida que aumentan los fondos que proceden de las empresas y que se destinan a la investigación, es difícil, por no decir imposible, superar el problema de la captura corporativa. Podría decirse que Shenkin & Coulson (2007) llevaron más allá los mecanismos de participación, sugiriendo que los métodos informales y etnográficos de proporcionar información pueden ser más apropiados para mejorar la responsabilidad social, lo que necesariamente da lugar a una reflexión crítica sobre la vida cotidiana y en la vida cotidiana (véase también, Dey, 2002).

Uno de los principales obstáculos de la rendición de cuentas en materia de derechos humanos es la gestión a los niveles macro, meso y micro, desde los principios universales de los derechos humanos a una abstracción particular en la práctica diaria y los conflictos de intereses en el sistema social, donde los medios de abstracción sirven para reforzar los sistemas de dominación. Como escribe Ignatieff (2001), «el universalismo de cada uno está anclado en última instancia en un compromiso concreto... el problema es que el particularismo entra en conflicto con el universalismo en el punto en el que el compromiso de uno con un grupo conduce a tolerar las violaciones de los derechos humanos del otro grupo» (pág. 9). Neu y Graham (2005) subrayan la necesidad de examinar la «intersección de la rendición de cuentas y el interés público en distintos contextos» y la «naturaleza múltiple del nexo entre las tecnologías, las políticas y las prácticas contables y la sociedad» (pág. 589).⁶ Tomando como base el trabajo teórico de Bourdieu, Neu y Graham (2005) sacan a la luz los sistemas de dominación social. Centrarse en lo universal niega la naturaleza de la diferencia individual e ignora la influencia de los sistemas de dominación social (incluida la violencia simbólica), lo que da lugar a las violaciones de los derechos humanos y las mantiene. La rendición de cuentas en relación con los derechos humanos debe tener en cuenta, como mínimo, los intereses del campo económico junto con la función dominante del Estado en el mantenimiento del capital económico y las «narrativas» financieras de legitimación que representan los intereses del capital y dejan de lado a los trabajadores.

En general, la investigación sobre la presentación de informes a los empleados y sobre ellos, así como sobre la rendición de cuentas de los empleados y sobre los derechos humanos, se centra, principalmente, en el nivel macro o ampliamente teórico. En este trabajo tratamos de examinar estos aspectos desde una macroperspectiva, en el sentido de que intentamos explorar las estructuras de la sociedad que entran en juego, al tiempo que se asienta en el nivel micro en la realidad empírica de la tragedia de ICL. Nuestra intención es continuar con esa tendencia emergente en la rendición de cuentas académica para analizar el alcance y el potencial para la acción política encaminados al cambio social (por ejemplo, Co-



per, 2005; Everett, 2002; Neu et al., 2001). Como decíamos al principio, Bourdieu trató, de muchas maneras, de encontrar un equilibrio entre desarrollar una investigación académica que abordaba temas teóricos y metodológicos profundamente complejos, y embarcarse en actividades cuyo único fin era intervenir en la esfera pública. Para desarrollar más plenamente la función de la rendición de cuentas al nivel micro y su potencial de emancipación, en el siguiente apartado examinaremos la influencia que tuvieron las declaraciones financieras de ICL tras la explosión.

2. ICL y la contabilidad

A un nivel micro, la información contable sirvió para calcular la multa impuesta a ICL en el proceso penal al que se vio sometida la empresa por incumplimiento de las normas de salud y seguridad. En el último día de la vista, cuando ICL se declaró culpable de dos cargos contra la salud y la seguridad, el abogado presentó ante el juez lo que parecía ser una hoja suelta de cifras sin auditar que la empresa había preparado en la que figuraba la cuantía de la posible multa a la que las empresas implicadas podrían hacer frente sin que sus intereses comerciales se vieran afectados. Varias semanas después⁷, Lord Brodie, el juez que sentenció el caso, ordenó a ICL Plastics e ICL Tech el pago de una multa de 200.000 libras esterlinas⁸ (véase Crown Office and Procurator Fiscal, 2007). Las cuentas abreviadas, si bien no auditadas, que la empresa depositó en el Registro Mercantil demostraron que su fondo de tesorería ascendía a 897.511 libras (a 30 de noviembre de 2003); 455.187 libras (a 30 de noviembre de 2004); y 749.950 libras (a 30 de noviembre de 2005).

Según las investigaciones, las multas también suelen ser muy pequeñas cuando se comparan con las ganancias de las empresas infractoras (Beck et al., 2007) y no reflejan la gravedad del daño ocasionado. Se han hecho distintas sugerencias, todas ellas basadas en la contabilidad, para tratar de corregir este desequilibrio. El Centro de Contabilidad Corporativa (2008; 2002) ha propuesto una fórmula para calcular una multa unitaria que tendría en cuenta la gravedad del delito y la capacidad de pago. Los tribunales fijarían el porcentaje de la multa a un nivel que reflejaría la gravedad del delito. Este porcentaje se aplicaría luego a la facturación o beneficios medios de la empresa a lo largo de tres años y así se determinaría el nivel de la multa. Un sistema de estas características sería una manera obvia de ajustar las multas al propósito de imponer un castigo que sea proporcional al delito y a la capacidad de pago de quien lo comete. No obstante, dado que las multas recaen generalmente en la organización, en lugar de ir dirigidas a un grupo concreto dentro de ella, el coste puede absorberse de la manera que la empresa estime oportuna, como, por ejemplo, repercutiéndolos a los trabajadores en forma de un recorte de sueldo o cambios adversos en las condiciones de trabajo. Las penas privativas de libertad podrían ser una mejor solución (no relacionada con la contabilidad). Podría contemplarse, por ejemplo, la posibilidad de que los directivos superiores acudieran a trabajar a la empresa durante el día, pero pasaran las noches y los fines de semana en la cárcel. Recurrir a este tipo de medidas podría tener mayor fuerza disuasoria que las multas, puesto que los afectados se estarían enfrentando a la cárcel.



En cuanto a transparencia, lo ocurrido refleja que, como mínimo, ICL podía haber hecho frente a la multa simplemente con utilizar los fondos que tenía en caja. En las cuentas, los terrenos y las propiedades se habían valorado en base a un coste histórico y se habían amortizados hasta casi niveles insignificantes. Se calculó que el solar de Grovepark Mills, donde se produjo la explosión, se había asegurado por valor de 2,2 millones de libras esterlinas. Esta información fue remitida al tribunal y, a pesar de ello, Lord Brodie dejó en claro que «sería inapropiado para la Corona presentar una tasación independiente de las empresas acusadas» (declaración de la sesión del 27 de agosto). El tribunal estimó que ya disponía de suficiente información para determinar la cuantía de la multa, equivalente a unas 44.000 libras por cada persona fallecida en la explosión y sin tomar en cuenta a todos aquellos que habían resultado gravemente heridos.

En las declaraciones financieras convencionales se echaban en falta diversos elementos. Tras la vista, que duró dos días, las aseguradoras pagaron a las empresas implicadas 420.000 libras esterlinas, cantidad suficiente para pagar la multa. Por otro lado, la empresa sigue siendo propietaria del terreno en el que se encontraba la fábrica. Según las informaciones, las autoridades locales gastaron 1 millón de libras en la limpieza de la zona (los autores no tienen conocimiento de que las autoridades locales hayan presentado reclamación alguna a ICL para su reembolso). Los terrenos están ubicados en una zona residencial y, por tanto, encierran un importante potencial para su promoción urbanística. Así, como consecuencia de la explosión, es posible que ICL obtenga millones de libras al vender esas tierras.

La prensa se hizo eco de las cifras que manejaba la empresa y, si bien éstas no eran exactas, los interesados pudieron valorar con ella la cuantía relativa de las multas. De esta manera, la información financiera de la que disponía público, aunque era limitada, sirvió para que ICL asumiera su responsabilidad. Sin embargo, en cuanto a representar y proteger los derechos humanos de los trabajadores en materia de salud y seguridad en el trabajo, las cuentas oficiales del Grupo ICL resultaron ser absolutamente insuficientes e inadecuadas para determinar la multa. De la misma manera, en cuanto a la presentación de informes sobre los empleados o en relación con ellos, los datos relativos a la posición financiera del grupo o la gestión diaria de ICL y los riesgos para la salud y la seguridad son escasos.

A las empresas se las juzga por su rentabilidad. La cara oculta (o no vista) de esto es, naturalmente, la explotación de los trabajadores. Para apreciar en su justa medida el alcance de la violencia simbólica en el caso de ICL, es necesario, como dice Bourdieu, considerar la función del Estado y sus cómplices en el sistema social de dominación del que ICL no es más que una parte. Con ello, también podremos hacer visible todo el alcance de la información que estaba disponible sobre las condiciones de salud y seguridad que aplicaba ICL en el período anterior a la catástrofe. En los siguientes apartados, centraremos nuestra atención en las autoridades de salud y seguridad, así como en el Estado.



3. El Estado y el simbolismo

Este apartado parte de la explicación que dio Bourdieu a la importancia del Estado en el «sistema» simbólico en el transcurso de una ponencia dictada en Ámsterdam en junio de 1991⁹. En ella explicó que, a un nivel primario, desde su génesis, el Estado moderno tuvo que alegar que actuaba por quienes se encontraban dentro de sus límites geográficos en materia de derechos (humanos), a fin de cumplir su objetivo de concentración de las diferentes especies de capital en su dominio (campo). De hecho, Bourdieu (1998, pág. 41) arguye que el Estado es la culminación de un proceso de concentración de diferentes especies de capital:¹⁰ especialmente, el capital de la fuerza física o los instrumentos de coerción (el ejército, la policía); el capital económico; el capital cultural (o mejor dicho) informacional; y el capital simbólico (véase Bourdieu, 1986). Esta concentración es lo que hace que el Estado sea poseedor de una especie de poder de concesión metacapital sobre el resto de las especies de capital y sus titulares. La concentración de las diferentes especies de capital¹¹ desembocó en la aparición de un capital específico, propiamente estadista, que permitía al Estado ejercer poder sobre los diferentes campos y cada una de las distintas especies de capital y, especialmente, sobre los tipos de conversión entre ellas (y por ende, sobre las relaciones de fuerza entre sus respectivos titulares). La creación de los Estados modernos fue testigo de batallas y luchas para elegir al capital dominante. Por ejemplo, en el Reino Unido, el capital de la fuerza física no tiene el mismo papel dominante que se observa en otros Estados (por ejemplo, Israel).¹²

Asumiendo que actúa por el «interés público», una de las funciones primordiales del Estado moderno es abrir paso a la unificación teórica. Reafirmando que adopta el punto de vista del todo, de la sociedad en su totalidad, el Estado se hace responsable de todas las operaciones de totalización (especialmente, el censo y la contabilidad estadística o nacional) y de objetivización (a través de la cartografía). El Estado contribuye, asimismo, a la unificación del mercado cultural aunando todos los códigos, ya sean lingüísticos o jurídicos; por medio de sistemas de clasificación (especialmente con arreglo al sexo y la edad) establecidos por ley; por medio de procedimientos burocráticos; y por medio de estructuras educativas y rituales de índole social. En resumen, el Estado modela las estructuras mentales fundadas en la creencia (si bien incierta) de que protegerá los derechos humanos de sus ciudadanos, imponiendo, al mismo tiempo, unos principios comunes de concepto y división (por ejemplo, hombre/ mujer; solvente/ insolvente; empleado/ desempleado; con estudios/ sin estudios, etc.).

Así pues, el sistema simbólico del Estado cumple tres funciones distintas: cognición (conocimiento), comunicación (instrumentos de conocimiento/ códigos) y diferenciación social (integración/ estructuras de estructuración). Swartz (1997, pág. 89) reconoció que «para Bourdieu, el poder simbólico legitima el poder económico y político, pero no los reduce a ellos» debido a un reconocimiento erróneo y a la complicidad. Esto refuerza la importancia de revelar el poder simbólico, así como el económico cuando se analiza la dominación y, como apunta Swartz (1997, pág. 88), cuando se enfatiza la función básica de la legitimación (o el consentimiento) para dar lugar a la dominación. En concreto, el papel activo de los planteamientos que se dan por hecho o las temáticas preconcebidas en el mantenimiento de las relaciones de poder.



Bourdieu creía que las teorías de la génesis del Estado no tenían en cuenta la importancia de la concentración de un capital simbólico de autoridad reconocida dentro del Estado como condición para el resto de las formas de concentración de las diferentes especies de capital. El capital simbólico es cualquier propiedad (cualquier forma de capital, ya sea físico, económico, cultural o social), cuando es percibida por agentes sociales dotados de categorías de percepción que les permiten detectarlo y reconocerlo, darle valor. Más precisamente, el capital simbólico es la forma que adopta cualquier especie de capital, cada vez que es percibido a través de categorías de percepción que son producto de la encarnación de divisiones u oposiciones enmarcadas en la estructura de la distribución de esta especie de capital (fuerte/ débil, grande/ pequeño, rico/ pobre, culto/inculto, educado/ ignorante, moderno/ antiguo, experto/ novato). De ello se desprende que el Estado, que posee los medios de imposición e inculcación de los principios duraderos de la visión y la división es el escenario por excelencia de la concentración y el ejercicio del poder simbólico.

Sin embargo, como se ha planteado en la introducción, Bourdieu opina que a fin de comprender el poder del Estado, necesitamos, por un lado, explicaciones «estructurales» y, por otro, explicaciones «simbólicas». El Estado crea estructuras organizativas que apoyan a las simbólicas. El orden simbólico contemporáneo se basa en la imposición sobre todos los agentes de estructuras estructurantes que deben parte de su coherencia y resistencia al hecho de que son consecuentes y sistemáticas (al menos en apariencia) y de que objetivamente se ajustan a las estructuras objetivas del mundo social. Este acuerdo inmediato y tácito es el que fundamenta la relación de lo que Bourdieu describe como la sumisión dóxica. Bourdieu introdujo el término «doxa» en 1977a (pág. 164). Doxa se refiere a aquellos regímenes de pensamiento y percepción que son producto de estructuras sociales objetivas, pero que se experimentan como algo natural y patente, y que, por tanto, se dan por hecho. Bourdieu (1990, pág. 20) definió la doxa de la siguiente manera:

La coincidencia de estructuras objetivas y las estructuras internalizadas que ofrecen la ilusión de un entendimiento inmediato, característico de la experiencia práctica del universo familiar y que, al mismo tiempo, excluye de esa experiencia cualquier interrogante con respecto a sus propias condiciones de posibilidad.

Los elementos constituyentes de la doxa son todos aquellos sistemas de clasificación que imponen límites en la cognición, pero que también dan lugar al reconocimiento erróneo de la arbitrariedad sobre la que están basados (Mahar et al, 1990).

La sumisión dóxica nos mantiene encadenados al orden establecido por medio del inconsciente. En un Estado capitalista, muchas de las estructuras objetivas buscan satisfacer las necesidades del mercado. De hecho, como explicaremos más adelante, la clasificación que aplica el Estado británico insiste en que lo que es bueno para la empresa también lo es para la sociedad. Este se ha convertido en uno de los temas preconcebidos que controlan el significado. El respaldo simbólico (y, por consiguiente, económico) al mercado se diferencia de aquel que se da, por ejemplo, a los necesitados.¹³ Inconscientemente, valoramos los beneficios por encima de las pérdidas. Este tema preconcebido supone que, de manera inconsciente, «aceptamos» la explotación del trabajador, al tiempo que mostramos nuestro desacuerdo con unas leyes que le cuestan dinero a las empresas y que se



tachan de obstáculos a la actividad comercial (como las normativas en materia de salud y seguridad). En el siguiente apartado, analizaremos un aspecto al que se le ha concedido un capital estatal simbólico: las autoridades de sanidad y seguridad del Reino Unido (HSE, por sus siglas en inglés). Como explicaremos, el HSE puede servir, y de hecho lo hace, para reforzar la alegación del Estado de que actúa en interés de todos los ciudadanos. Sin embargo, aquí también surgen problemas (sobre todo, si su existencia se convierte en una carga demasiado pesada para la actividad comercial).

4. Las autoridades de sanidad y seguridad de Reino Unido, o el HSE

El HSE es un «organismo público no ministerial» del Ministerio de Trabajo y Pensiones del Reino Unido. Como tal, utiliza fondos públicos y tienen autoridad para nombrar a su personal y asignar gastos bajo la dirección de un consejo de administración. Fue creado el primero de enero de 1975 en virtud de la Ley de salud y seguridad en el trabajo de 1974, como parte de un programa normativo que se remontaba al Inspectorado de Fábricas de 1833 (Ley de fábricas de 1833). Si bien en un principio el HSE era responsable directamente ante la Comisión de Salud y Seguridad, ambos organismos se unieron en uno solo en abril de 2008. Su función, con algunas excepciones,¹⁴ consiste en garantizar la aplicación de las leyes en materia de salud y seguridad en todos los lugares de trabajo de Inglaterra, Gales y Escocia. Su poder simbólico, concedido por el Estado, junto con las estructuras jurídicas británicas, permite a los agentes del HSE acceder a cualquier lugar de trabajo y, si fuera necesario, adoptar medidas legales contra aquellas actividades que estime peligrosas. Este poder simbólico tiene valor, al menos en parte, porque se asienta en la creencia de que protege los derechos humanos de los trabajadores. Más aún, la doxa dicta que si un trabajador tiene conocimiento de cualquier práctica laboral peligrosa, el HSE se encargará de protegerlo de manera natural.

Por lo tanto, en el caso de la creación del «Health and Safety Executive-HSE» (la citada autoridad en materia de salud y seguridad), a pesar de lo que pueda ocurrir en la práctica, el Estado puede alegar que, al crear este organismo, ha actuado con el interés público en mente (y en cierto sentido absuelve su propia responsabilidad en materia de salud y seguridad laboral); y también puede retirarle ese capital simbólico, clausurar el HSE y crear un organismo completamente nuevo. De esta manera, el Estado ha sabido mantener su poder, con la apariencia de haberlo dispersado. Un argumento similar es el que propone Mahon (1979), que considera que la formación de este tipo de organismos es representativa y normativa al mismo tiempo. Así, el organismo regulador puede servir para prevenir el cambio o actuar como agente de cambio (Tombs, 1995; Post & Mahon, 1980).

La temática simbólica preconcebida que rodea a la función del Estado hace que el hecho de que un organismo normativo sea una entidad pública, «independiente» del control de la empresa o el capital privado, cuyos recursos son controlados a cierta distancia por el Estado, sea algo «racional». Una posición estructural tal sirve para crear la autoridad legí-



tima del HSE. Pero cabe preguntarse si esto se ajusta a la realidad. Las investigaciones han demostrado que el HSE no tiene suficientes recursos y los pocos que tiene se utilizan para colaborar con los directivos. A pesar de su número récord de empleados (4.545) en 1994 (las cifras han fluctuado, pero el total nunca ha sobrepasado este límite), el HSE informó de unas 593 muertes relacionadas con el trabajo en el período 2004 - 2005 (Health and Safety Executive, 2007). Asimismo, de los 4.019 miembros del personal del HSE a 1 de abril de 2004, tan solo 1.483 de ellos eran inspectores de operaciones de primera línea. Cabría decirse que el HSE nunca ha contado con los recursos necesarios para actuar a modo de fuerza policial para los lugares de trabajo en el Reino Unido, a pesar de ser el principal organismo encargado de hacer cumplir las leyes en materia de salud y seguridad (Toms, 1990). Los últimos datos sugieren que el HSE cada vez tiene menos fuerza en todo el país como responsable máximo de la aplicación de las leyes de sanidad y seguridad, tras registrar una caída en el número de casos tramitados en todo el Reino Unido de 11.335 en 2003 - 2004, a tan solo 6.383 en 2005 - 2006.¹⁵ En efecto, no se tiene la idea de que el capital cultural de los inspectores del HSE sirva a los intereses directos de los negocios y, por tanto, presenta un bajo tipo de cambio en la sociedad (al igual que muchas funciones del «bienestar social»). Además, las actividades del HSE que siguen las temáticas preconcebidas del Estado tienden a representar los intereses del capital sobre la mano de obra. A pesar de esto, nuestra sumisión dóxica hace que seamos propensos a ver al HSE como garante de nuestros derechos humanos como trabajadores. Esto es aplicable tanto a Escocia como a Inglaterra, aunque existen diferencias entre ambas regiones.

4.1. El HSE en Escocia

Existe un habitus muy propio de Escocia que ha repercutido en las actividades del HSE en la zona. A lo largo de muchos años, el HSE ha registrado tasas significativamente más altas de fallecimientos y accidentes graves en Escocia que en el resto del Reino Unido tomado en su conjunto. Por ejemplo, entre 1996 - 1997 y 2005 - 2006, entre los trabajadores escoceses se observaba una tasa más alta de fatalidades, con un promedio del 58%, que en el resto del Reino Unido. No existe una explicación consensuada sobre esta «anomalía escocesa», que tal vez pueda deberse a la insuficiencia de las inspecciones y al procesamiento de quienes incumplen las normas de seguridad. Beck et al (2007) ilustran este argumento, señalando que cuando se produjo la catástrofe de Stockline, el HSE presuntamente contaba con tan solo 68 inspectores para controlar 81.000 lugares de trabajo, en un contexto que abarcaba el Reino Unido en su totalidad, donde las inspecciones han dejado de ser una prioridad.

Este preocupante dato debería evaluarse dentro de la estructura concreta del ordenamiento jurídico escocés, motivo por el cual podría decirse que el cuerpo de inspectores de esta región se enfrenta a más problemas que sus homólogos ingleses. En Escocia, el enjuiciamiento de delitos en materia de salud y seguridad debe hacerse a través de la Oficina del Fiscal, en lugar de remitirse directamente a los tribunales. Las investigaciones han demostrado que el impacto de la pérdida de prioridad de la aplicación de la ley se ha visto agravado por las multas significativamente más bajas que imponen los tribunales escoceses, frente a los ingleses (Beck et al., 2007).



Desde una perspectiva histórica, parece que la discrepancia en la aplicación de la ley siempre ha existido, sobre todo entre Inglaterra y Escocia. Marx (1976, pág. 401) describe esta diferencia tomando el caso de una jornada laboral de 15 horas en una fábrica. Cuando el Ministro del Interior se vio abrumado por las peticiones de los propietarios, ordenó a los inspectores que no actuaran contra ellos «por incumplimiento de la letra de la Ley». Mientras que el cuerpo de inspectores escocés obedeció la orden, el inglés «declaró que el Ministro del Interior no tenía poderes dictatoriales que le permitieran suspender las leyes y continuó realizando su labor contra la “rebelión a favor de la esclavitud”».

Al comentar sobre la eficacia del cuerpo de inspectores, Marx (1976, Capital, vol. 1) destaca, asimismo, la distancia entre los inspectores y los «lores de algodón» de aquel entonces, cuando se refiere a la regulación del empleo infantil como «el primer freno racional a los caprichos homicidas, irrelevantes de la moda». Sin embargo, este rigor disimula un fortalecimiento distorsionado del Estado y el capitalismo a través de una mayor regulación del trabajo. Como apunta Marx (1976, pág. 604), a medida que avanzaba la revolución industrial en Gran Bretaña, esta estaba «ayudada artificialmente por la aplicación de las Leyes de Fábricas a todas las industrias». A pesar de las reclamaciones hechas por los propietarios y directores de que el coste del cumplimiento exigía una inversión de capital económico que era imposible, solo se consiguió subrayar que la «explotación ilimitada de la mano de obra barata es el único fundamento de su capacidad para competir» y con el «método optimizado» de producción regulado por la Ley, cualquier inversión económica inicial podía absorberse (Marx, 1976, pág. 605). La normativa, además, podía pasarse por alto con no poca frecuencia «a expensas de la ampliación de las obras, bajo la presión de la Ley General del Parlamento» (Marx, 1976; pág. 610, nota al pie 16). Así pues, Marx describió cómo las Leyes de Fábricas, si bien parecían redundar en favor del interés público, en realidad ayudaron a la expansión del Capital.

En el siglo XIX apareció pues una nueva regulación del Estado, que pudo haber garantizado derechos individuales y colectivos de salud y seguridad en el trabajo a los trabajadores. Pero en su lugar, la ideología del liberalismo económico afirmó que la nueva legislación recortaba las libertades humanas y podía obstaculizar el progreso económico. La idea de la legislación como un elemento que coarta (más que facilita) la libertad humana siguió latente a lo largo del siglo XX y fueron los gobiernos conservadores de la década de 1980 los que la devolvieron a un primer plano. El gobierno de Margaret Thatcher fue tenaz a la hora de reforzar las categorías que favorecían la empresa, asociando lo bueno con lo privado y lo malo con lo público. Esta idea se ha ido desarrollando y ha derivado en aseveraciones del tipo «la autorregulación empresarial es buena» o «la legislación gubernamental es mala». Más aún, los llamamientos para aumentar las leyes en materia de salud y seguridad en el siglo XXI se categorizan como demostrativas de nuestra «cultura» demasiado «reacia al riesgo». En Gran Bretaña, el movimiento sindical adoptó desde sus inicios una postura contraria a las normativas de salud y seguridad gubernamentales (James y Walters, 2005). En el siguiente apartado, examinaremos brevemente la función de los sindicatos en estas materias.



5. Los sindicatos, la salud y la seguridad

Los investigadores críticos (Carson, 1985) han señalado que los puntos débiles de las leyes y normativas, y el desequilibrio de las relaciones entre empleadores y empleados son las causas de raíz de los accidentes y las enfermedades industriales. Los estudios han demostrado que la participación colectiva de los trabajadores en el control y desarrollo de las disposiciones en materia de salud y seguridad en el lugar de trabajo es un valioso medio para mejorar sus condiciones. Las deficiencias de salud y seguridad son evidentes cuando los trabajadores no pueden ejercer sus derechos y no tienen poder colectivo a través de un sindicato. Las pruebas sugieren que los planteamientos normativos de los siglos XX y XXI con respecto a la salud y la seguridad en el Reino Unido han agravado dichas deficiencias por la inclinación implícita a no criminalizar a los empleadores que cometen delitos contra la seguridad (Beck y Woolfson, 2000). La investigación del HSE confirma el consenso académico de que los lugares de trabajo sindicados son, como mínimo, un 50% más seguros que los que no lo están (para conocer los detalles, véase James y Walters, 2005).

Los sindicatos británicos del siglo XXI poseen altos niveles de capital cultural en cuanto a preparación en temas de salud y seguridad, así como un alto capital social en cuanto a contactos y conexiones. Esto, unido a su potencial para actuar y trastornar las actividades económicas de los empresarios, les da un cierto grado de poder sobre el control y el desarrollo de las disposiciones de salud y seguridad aplicables a los lugares de trabajo. No obstante, o tal vez precisamente por ello, los empresarios del siglo XXI deberían beneficiarse de las aportaciones de los sindicatos al respecto. Los estudios académicos «apoyan ampliamente la idea de que los acuerdos conjuntos, los sindicatos y su representación en temas relacionados con la salud y la seguridad en el lugar de trabajo garantizan mejores condiciones que cuando son solamente los empleadores los que se encargan de gestionar la salud y seguridad ocupacionales sin una participación representativa de los trabajadores» (James y Walters, 2005, pág. 100). De la misma manera, cualquier examen en materia de salud y seguridad debe prestar atención a las normas sobre representación de los trabajadores y la posibilidad de mejorarlas.

Con arreglo a la legislación que está actualmente en vigor, los empleadores tienen la obligación legal de proporcionar a los empleados información e instrucciones que les permitan mantenerse al día sobre los posibles riesgos y peligros que pueden existir para su salud, así como intercambiar opiniones con ellos en la materia y facilitarles los datos necesarios para que comprendan los pormenores de dicha información e instrucciones¹⁶. Existen dos grupos principales de normas con respecto a los cuales conviene consultar a los trabajadores en temas de salud y seguridad. Las Normativas sobre representantes para la seguridad y comisiones de seguridad de 1977 se aplican a los lugares de trabajo donde se reconoce la potestad de los sindicatos a efectos de negociación colectiva. Teniendo en cuenta el exacerbado desequilibrio de poder en los lugares de trabajo que no están sindicados, se crearon las Normativas de salud y seguridad sobre consultas con los empleados de 1996, que abarcan aquellos lugares donde no hay un sindicato reconocido. El testimonio de un operario de ICL transmite la idea de que la empresa se oponía con virulencia a la sindicación. Veremos con más detalle en el estudio sobre el caso que la gestión de la salud y la seguridad en ICL parece haberse caracterizado por la informalidad y la laxitud, dejan-



do a los trabajadores en una posición vulnerable ante los caprichos de los responsables de su aplicación. Claramente, no existía un sistema de consultas en la materia del que pudiera decirse que cumplía las normativas de 1996. Y aún así, la doxa existente (la visión del dominante que se ha tomado por hecho) sugiere que los sindicatos entorpecen la actividad empresarial y que hay demasiadas leyes, sobre todo en relación con las pequeñas empresas, si bien todas ellas son contrarias a las evidencias.

En el siguiente apartado, abordaremos la explicación teórica de Bourdieu de por qué «huelga decir» que las leyes en materia de salud y seguridad son malas para la empresa y que, por tanto, éstas deberían reducirse lo más posible, al tiempo que se examina en profundidad la función que desempeñan las autoridades competentes en la perpetuación de la violencia simbólica sancionada por el gobierno en la constitución de las subjetividades de trabajadores y operarios.

6. La violencia simbólica, la salud y la seguridad

A través de su propio análisis histórico de las luchas económicas y sociales, Bourdieu reconoce que se ha producido un giro histórico, de la violencia abierta observada en la industrialización a una violencia más simbólica¹⁷ (Bourdieu, 1977a; Swartz, 1997). Para Bourdieu, hay una relación inteligible (y no una contradicción) entre la violencia abierta y la simbólica, que «coexisten en la misma formación social y, a veces, en la misma relación» (Bourdieu, 1977a, pág. 191). No debe olvidarse, por ejemplo, que, para muchos, la esclavitud era, y en algunos casos podría decirse que sigue siendo, una parte aceptada de la vida diaria. Sin embargo, como hemos explicado antes, el Estado no tiene que ejercer necesariamente una coerción física para crear un mundo social ordenado, siempre y cuando sea capaz de producir estructuras cognitivas integradas que concuerdan con las estructuras objetivas y, por tanto, de garantizar la sumisión dóxica al orden establecido¹⁸. La doxa es el punto de vista del dominante, que se presenta e impone como algo universal, el punto de vista de los que dominan dominando al Estado y que lo conciben como algo universal al constituir el Estado. La doxa es el caldo de cultivo de la violencia simbólica.

Famoso por replantear las dicotomías de la teoría social, el relato de Bourdieu sobre la violencia social (coerción física) es peculiar por el hecho de que la violencia simbólica se consigue sin conciencia o limitaciones. Se fundamenta en las «decisiones» que toman las personas conforme a su habitus específico¹⁹ y su «ilusión», un compromiso inconsciente con la lógica, los valores y el capital de un campo. La naturaleza de la violencia simbólica quiere decir que no es reconocida o, como explica Bourdieu a través de muchos ejemplos del lenguaje y la educación, no es bien reconocida. Por ejemplo, este reconocimiento erróneo ha pasado a ser una base común para el análisis social en las investigaciones de género, en las que la conducta social se entiende como algo «natural» o socialmente aceptable, más que como actos o relaciones de dominación. Los actos (palabras, gestos y entonaciones) de dominación no son reconocidos como tales, sino erróneamente como parte de la doxa. La doxa sirve para distinguir lo pensable de lo impensable, reforzada por actos de distinción que ocultan la dominación (Bourdieu, 1990).



Parte del modo de ser de la violencia simbólica, es que sus actos se establecen socialmente y son inconscientemente aceptados. En nuestras relaciones y prácticas sociales, la complicidad del dominado es necesaria si ha de existir una dominación simbólica. Como indicaba Bourdieu «la tendencia a reducir la búsqueda de las causas a una búsqueda de responsabilidades impide ver que la intimidación (una violencia simbólica que no es consciente de lo que es (en la medida en la que no implica un acto de intimidación)) solamente puede ejercerse sobre una persona que está predispuesta (en su habitus) a sentirla, frente a otros que la ignorarán...» (Bourdieu, 1991, pág. 51). El extenso análisis de la educación ilustra cómo los órganos del conocimiento cumplen una función reproductiva, comunicando valores de significados del orden social existente a los alumnos que están predispuestos a su aceptación. Por ejemplo, un niño con un acento de clase media y patrones amplios de habla puede ser recompensado por el profesor y de esta manera, ser considerado más inteligente. Así, cualquier cosa que se diga con un acento de clase media será juzgado por el niño y sus compañeros de clase como algo «inteligente». Los niños con un acento de la clase trabajadora «sabrán» que son menos inteligentes. Al hacer una conexión cultural arbitraria en un mundo en el que las divisiones y las jerarquías se presentan como necesarias, se promulga una forma de violencia simbólica (véase, además, Webb et al., 2002, pág. 118 sobre la arbitrariedad cultural). El capital cultural (por ejemplo, competencias, destrezas, cualificaciones) también puede ser una fuente de reconocimiento erróneo y violencia simbólica. Por lo tanto, los hijos de padres de la clase trabajadora pueden llegar a ver el éxito educativo de sus compañeros de clase media como algo siempre legítimo, creyendo que lo que sería una desigualdad en base a la clase, es, en su lugar, el resultado de un trabajo duro o incluso de una habilidad «natural». Una parte clave de este proceso es la transformación de la herencia económica o simbólica de la persona (por ejemplo, el acento o el dinero) en un capital cultural (por ejemplo, las notas universitarias).

En la formación de la violencia simbólica se produce una transmutación del capital económico en capital social. Esto ocurre cuando los intereses de los económicamente dominantes pasan a ser dóxicos, cuando quedan ocultos por una autoridad socialmente reconocida legitimada por el Estado (como en el caso del HSE). Los trabajadores de las identidades y subjetividades de la Escocia del siglo XXI están constituidos, en parte, por la creencia de que son «sujetos» dentro de un sistema democrático y justo. Este punto de vista se ve reforzado por la existencia de agencias gubernamentales, como el HSE, y estructuras jurídicas, como las distintas leyes de salud y seguridad en el lugar de trabajo. Asimismo, tragedias como las de Bhopal han sido caracterizadas por el Estado y los medios de comunicación británicos como algo que sucede lejos, un ejemplo de lo que puede ocurrir sin las estructuras y normativas adecuadas, de las que afortunadamente se gozan en el Reino Unido. Sin embargo, como hemos mencionado en el apartado anterior, la «protección» que el HSE ofrece a los trabajadores es una especie de charada, con tan solo 68 inspectores encargados de vigilar 81.000 lugares de trabajo en el momento de la explosión. Por eso describimos las prácticas de salud y seguridad como dóxicas. Cabe preguntarse si los trabajadores, que ven la farsa de la aplicación de las normas por el HSE en sus lugares de trabajo, se dejan engañar tan fácilmente.

El debate sobre la solidez de la «teoría» de Bourdieu en cuanto a la violencia simbólica se ha centrado en la medida en la que los trabajadores son conscientes (reconocen errónea-



mente) y a la vez cómplices de la dominación, y en la medida en la que esta dominación es ilegítima (véase, por ejemplo, Bourdieu, 1977a; Calhoun et al., 1993 Swartz, 1997). Abordaremos esta cuestión en el estudio del caso. Llegados a este punto, es importante señalar que la postura teórica de Bourdieu no es pesimista; hay una vía de escape en la reflexividad crítica y el análisis histórico del pensamiento racional («repensar las dicotomías del sujeto – objeto de la teoría social clásica y actual») y no solamente un conflicto en las relaciones sociales y la práctica. «Luchar por la razón, por la comunicación no distorsionada que hace posible el intercambio racional de argumentos, etc. supone luchar muy conscientemente contra todas las formas de violencia, empezando por la simbólica» (Bourdieu, 2008, pág. 222-3)... reconocer «la historización metódica de los instrumentos del pensamiento racional (categorías de pensamiento, principios de clasificación, conceptos, etc.) es el medio más poderoso de sacarlos de la historia» (Bourdieu, 2008, pág. 223).

En la década de 1980, se reformaron las nociones de «sentido común» que tenía la gente sobre el funcionamiento de la sociedad, cuando el gobierno conservador puso en marcha la redefinición/ aclaración de nuestra visión del Estado y el sector privado, de forma tal que la categoría a la que pertenecía este último se proclama como buena para los negocios (y, por extensión, para todo el mundo), eficiente, libre y moderna, mientras que la categoría del Estado era mala para los negocios (y, por extensión, para todo el mundo), ineficiente, limitadora y obsoleta. Si bien estas categorizaciones no eran nuevas, su consolidación se produjo entonces. En una obra publicada hacia el final de su vida (Bourdieu y Wacquant, 2001), Bourdieu escribió que «la nueva vulgata planetaria descansa en una serie de oposiciones y equivalencias que se apoyan y refuerzan entre sí para retratar las transformaciones contemporáneas por las que están pasando las sociedades avanzadas: desinversión económica por el Estado y fortalecimiento de sus componentes policial y penal, desregulación de los flujos financieros y relajación de los controles administrativos sobre el mercado laboral, reducción de la protección social y celebración moralizadora de la «responsabilidad individual», como algo, a su vez, benigno, necesario, ineluctable o deseable, según sus opuestos», que Bourdieu y Wacquant describen así:

TABLA	
Estado [globalización]	Mercado
Limitación	Libertad
Cerrado	Abierto
Rígido	Flexible
Inamovible, fosilizado	Dinámico, móvil, autotransformador
Pasado, obsoleto	Futuro, novedad
Estasis	Crecimiento
Grupo, presión, holismo, colectivismo	Individual, individualismo
Uniformidad, artificialidad	Diversidad, autenticidad
Autocrático («totalitario»)	Democrático



El legado de la categorización del Estado «thatcheriano» es que la legislación del gobierno se considera inhibidora de la «libertad económica», además de dañina. En cuanto a salud y seguridad, existe una creencia simbólica de que cualquier otra regulación de la salud y la seguridad es, de alguna manera, un medio equivocado e ineficaz de conseguir las mejoras deseadas. Es, a todas luces, «legítimo reducir la actividad normativa del Estado en materia de salud y seguridad y reemplazarla con exhortaciones y llamamientos al interés económico propio de la empresa de regularse a sí misma, junto con una dependencia ingenua en nociones no demostradas sobre cómo el entorno empresarial dispone de sus propios medios y medidas de presión para fomentar una autorregulación efectiva» (James y Walters, 2005, pág. xii). Así, si bien el HSE sigue siendo la estructura encargada de «proteger la salud y la seguridad de los empleados», las categorizaciones del Estado neoliberal han legitimado los recortes en la financiación de dicho organismo.

Cabe señalar que, a nivel individual, el marco dominante del neoliberalismo valora el individualismo y la autorresponsabilidad (Bourdieu y Wacquant, 2001). A un nivel subjetivo, esto significa que nuestro «sentido común» nos dice que «cuidemos de nosotros mismos». Para los que se perciben a sí mismos como «personas de negocios», las categorizaciones del Estado sirven para interpretar su subjetividad como algo «naturalmente opuesto a la regulación estatal de la empresa». No podemos dejar de recalcar que tales creencias están enraizadas y forman parte de las estrategias de los individuos al actuar sobre los campos.

Para poner los actos de violencia (nuestro caso de estudio en relación con ICL) en contexto, es necesario analizar los mecanismos objetivos que ayudan a establecer y ocultar las relaciones de dominación y considerar posibles cambios en los capitales, en lo que Bourdieu llamó acertadamente un «balance completo de beneficios simbólicos» (1977a, pág. 181). En el siguiente apartado, se ofrece una descripción detallada de las actividades del HSE con respecto al caso de ICL y la instalación de gas licuado. Había mucho donde escoger en relación con el tema de la salud y la seguridad, pero hemos preferido concentrarnos primordialmente en las tuberías, ya que la corrosión de una de ellas fue lo que ocasionó la explosión.

7. Los habitus en las prácticas de salud y seguridad en ICL y el HSE dóxico

Antecedentes

El edificio de ICL había sido una antigua fábrica de tejidos construida en 1857. Como se demostrará en la exposición, el entorno de trabajo de los operarios del siglo XXI no se alejaba tanto del de sus compañeros de la era victoriana. La antigua fábrica estaba situada en una zona residencial muy concurrida y cambió de manos en varias ocasiones, hasta que se convirtió en la sede de Industrial Copolymers Ltd Plastics (conocida en la actualidad como ICL Plastics), que el químico Campbell Downie y su colega Ron Cunningham fundaron allí mismo en 1961. El edificio había sufrido varias reformas a lo largo de las déca-



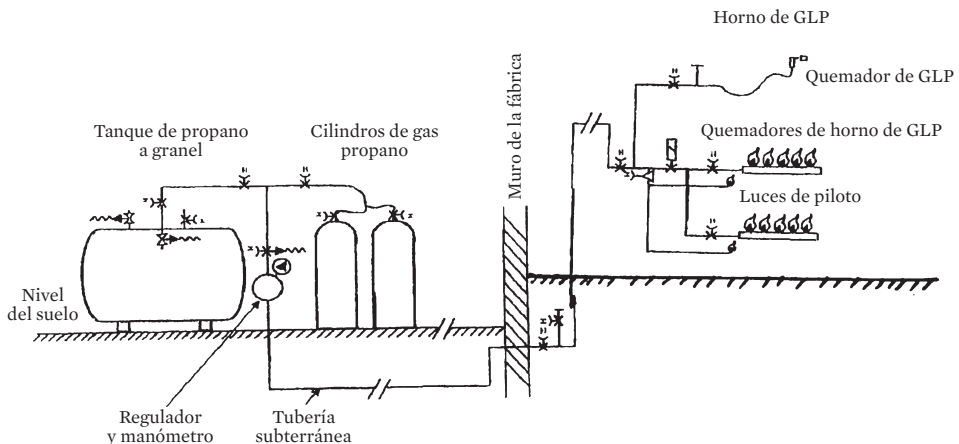
das. Originalmente había un pozo abierto parcialmente subterráneo y un sótano adyacente. En 1980 la zona abierta se cubrió con un suelo flotante. La planta baja del edificio estaba, aproximadamente, un metro por encima del nivel de la calle.

ICL comenzó a utilizar gas licuado del petróleo en 1969, cuando se instaló un tanque en un patio fuera del edificio de la fábrica. Estos gases se utilizaban para encender los hornos de la fábrica. La instalación corrió a cargo de Campbell Downie (uno de los fundadores de la empresa), que contrató a Grieben Plant Limited para que supervisara las obras. El director de Grieben Plant era Frank Semple, ya fallecido, antiguo ingeniero marino y cuñado de Downie. El tanque estaba conectado a una tubería subterránea que atravesaba el patio y que, originalmente, iba por encima de la superficie (a través de dos codos de 90 grados) hasta acceder al edificio a través de una ventana tapiada que daba al pozo abierto. Allí, la sección final de la tubería se elevaba en vertical a unos 0,45 metros por encima de la superficie original del patio y era claramente visible. Desde el interior, la tubería también era visible en el pozo del edificio. En 1973, para solucionar los problemas ocasionados por las inundaciones, se elevó el nivel del patio, haciendo que la tubería de gas licuado quedara enterrada en el lugar por el que accedía al edificio. En 1980, cuando se cubrió la zona interna del pozo, la tubería dejó de ser visible desde el interior.



FIGURA 1

Instalación de GLP después de que el nivel del patio fuera elevado en 1973 y la zona interior se cubriera en 1980 (adaptado de Gill, 2009, pág. 22)



La instalación de gas licuado llamó la atención de los inspectores de las autoridades de salud y seguridad (HSE, por sus siglas en inglés). Las investigaciones realizadas revelan que la actitud de Campbell Downie (el accionista mayoritario) y otro directivo superior de ICL con respecto al tema de la salud y la seguridad suscitó las dudas del HSE²⁰. En estos documentos se describen con todo lujo de detalles las ocasiones en las que el HSE recibió información de ICL que más tarde resultó ser incorrecta y, con toda probabilidad, des-



tinada a retrasar la aplicación de las recomendaciones del HSE. Por ejemplo, en febrero de 1982, las autoridades recomendaron unas posibles mejoras del tanque de gas licuado, incluida la instalación de un sistema de incendios. En diciembre de 1982, Frank Stott, que era el encargado de salud y seguridad de ICL Tech,²¹ llamó por teléfono al HSE y le envió posteriormente una carta en la que le comunicaba que ya habían conseguido dicho sistema y que lo instalarían durante el período de cierre de las Navidades. Las investigaciones demostraron que esto no pudo ser verdad. Veintidós años después, en la fecha de la explosión, no existía ningún sistema de tales características. Ello no se debía a un despiste sin importancia de un ocupado mánager de nivel medio. Los directivos de ICL conocían la ausencia del sistema y la recomendación realizada por el HSE. Cuando el tema volvió a plantearse seis años después, en abril de 1988, Stott indicó en respuesta a un memorando enviado por Downie sobre el sustancial coste de instalar un sistema de este tipo, que «...debemos quitarles de la cabeza la idea del sistema de incendios, pero esta vez será complicado...» (Gill, 2009, pág. 87). En una comunicación posterior, Stott escribió a Downie que «...sospecho que ya hemos retrasado todo lo que podíamos sus solicitudes (desde 1982)...». A lo que Downie respondió: «...el descontento de los Inspectores no me preocupa más de lo justo y necesario...». El habitus de ICL era el de pasar por alto las recomendaciones del HSE y prestar una atención meticulosa al coste de la aplicación de las medidas de salud y seguridad, además, aparentemente, de menospreciar al HSE o de percibir sus actividades como «limitadoras del negocio».

Recomendación 11: un potencial salvavidas

Entre 1975 y 1988, las inspecciones de las autoridades de salud y seguridad expresaron repetidamente su preocupación por la ubicación del tanque de gas licuado, pues creían que estaba demasiado cerca del edificio de la fábrica. Pero en 1988 ocurrió un hecho clave en esta historia, cuando un inspector especializado visitó las instalaciones. El inspector del HSE, John Ives (que ya había lidiado con ICL desde 1981), estuvo acompañado en aquella ocasión por Alan Tyldesley,²² que acababa de ser contratado como Inspector Especialista y trabajaba con el Grupo de Asesores sobre el Terreno que se ocupaba de los incendios y las explosiones. Cabría suponerse que por su larga trayectoria con ICL, Ives conocía el habitus de ICL.

Durante la visita de Ives y Tyldesley, quedó claro que la ubicación del tanque, debido a su talla, no se ajustaba a las distancias de separación recomendadas en la norma HS(G)34. La investigación oficial señaló que éste era «un problema en relación al cual el Sr. Stott había estado dando largas con éxito durante mucho tiempo» (Gill, 2009, pág. 63). El especialista (Tyldesley) afirmó que ICL debía o bien tratar de transformar los hornos que utilizaban gas licuado para que usaran gas natural, o bien tratar de alquilar un terreno lejano a la fábrica para reubicar el tanque o adquirir otros tanques de menor tamaño. En total, Tyldesley formuló 12 recomendaciones. A efectos de este estudio, la número 11 es la más contundente:



Se recomienda desenterrar parte de las tuberías subterráneas que transportan vapor de gas licuado hasta el edificio y que una persona competente en la materia examine las condiciones de las tuberías y el revestimiento protector corrosivo. Se recomienda también aplicar las recomendaciones derivadas de esta inspección y realizar una prueba de presión.²³ (Gill, 2009, pág. 66)

En resumidas cuentas, ya en 1988 se había recomendado que se desenterrara y comprobara la tubería. Si se hubiera hecho lo debido y las tuberías hubieran tenido la protección correcta, es muy probable que la explosión no hubiera ocurrido nunca. En el juicio que siguió al accidente, se dijo que el coste de renovación de la tubería hubiera ascendido a 405 libras esterlinas.

Durante la investigación, Tyldesley dijo que, dada la falta de cooperación de ICL en relación con las recomendaciones hechas por el HSE entre 1982 y 1988 acerca de las instalaciones, no era probable que la empresa cumpliera con sus 12 recomendaciones sin que así lo dictaminara una orden judicial. Así pues, el objetivo de sus recomendaciones era sentar las bases de una Notificación de mejoras, con arreglo a la Ley de salud y seguridad en el trabajo de 1974. Ives, que llevaba 34 años trabajando en el HSE y había asistido a distintos cursos sobre gas licuado, pero no pudo recordar que se tratara el tema de las tuberías, regresó a ICL el primero de septiembre de 1988 para discutir con Stott los datos recogidos en el informe de Tyldesley. En el apartado de visitas del informe del HSE se dejaba constancia de que

Stott comenzó la reunión anunciando que iba a transformar el horno para que pasara de usar gas licuado a gas natural y reducir, así, la necesidad de almacenar gas licuado. Parece que, con todo, seguirá siendo necesario contar con un pequeño tanque para el sistema de calefacción central. Carta y VI (visita de inspección)²⁴ propuesta para asegurarnos de que Stott cumple con su palabra. (Gill, 2009, pág. 68)

Posteriormente, Ives añadió una nota al documento cancelando la visita de inspección «ya que hay negociaciones en curso». El informe de la investigación oficial indicaba que durante la reunión entre Ives e ICL:

Durante la reunión, Ives repasó las recomendaciones incluidas en el informe de Tyldesley con Stott (el director de ICL) delante. En relación con las tuberías, Stott creía que desenterrarlas no era una opción práctica porque ello conllevaría levantar toda la zona. (Gill, 2009, pág. 68)

La reunión concluyó con que Stott hablaría del tema con una empresa, Calor (el proveedor del gas licuado) y que volvería a ponerse en contacto con el HSE con una nueva propuesta. Stott hizo así dos declaraciones completamente contradictorias en la misma reunión. Si ICL tenía verdaderamente la intención de pasarse al gas natural, no tenía por qué hablarlo con su proveedor de gas licuado, sino con el proveedor de gas natural.



Calor y el campo del poder

El asunto quedó en suspenso hasta que Stott lo hablara con Calor. En efecto, ninguno de los implicados (el HSE, ICL y, como veremos más adelante, otra empresa privada, Calor) tomó con mucha seriedad el capital cultural del inspector especializado del HSE (sus recomendaciones), tal vez por considerar que «restringían las libertades de ICL». Lo que es más, al permitir que ICL tuviera un acercamiento con Calor, el capital simbólico de Calor adquirió mayor importancia, por encima del especialista del HSE.

Stott se puso en contacto con Calor. Habló con un tal Coville, al que Ives conocía bien. La investigación oficial puso en evidencia que, entre las empresas, parte del habitus del campo consistía en ponerse en contacto con Calor si había problemas con el HSE. La investigación afirmó que «(Ives) y Coville habían tenido contacto habitual cuando la gente que tenía instalaciones de gas licuado necesitaba orientación o tenían que resolver alguna dificultad con respecto a las instalaciones. Cuando ocurría algún incidente, trabajaban juntos para tratar de mejorar las prácticas».

Coville (que era empleado de Calor, pero lo hacía en nombre de ICL) escribió a Ives el 4 de enero de 1989 que:

...En nombre de ICL Technical Plastics Ltd y tras la conversación telefónica que mantuve con usted el 23 de diciembre de 1988, la propuesta que adjunto sugiere algunas medidas apropiadas de subsanación, de las que se encargará Calor Gas Limited, a fin de cumplir con las recomendaciones formuladas en los párrafos 1, 2, 3 y 4 de su carta de referencia... Confío en que considere estas medidas como una respuesta aceptable a las recomendaciones que nos plantearon..." (Gill, 2009, pág. 69)

De hecho, las propuestas de Calor se referían principalmente a la instalación de un tanque de gas licuado más pequeño y el requisito de mantener una cierta distancia entre el tanque y el edificio. Una de las recomendaciones de Tyldesley había sido que ICL reemplazara el tanque de 4.000 litros por uno más pequeño de 250 kg. Aparentemente, Calor no podía suministrar tanques de ese tamaño y las contrapropuestas hablaban de la instalación de un tanque de 2.000 litros. A Calor, como participante en el campo económico, le preocupaba conservar a sus clientes. Si el HSE les creaba demasiados problemas, era posible que decidieran pasarse a otra fuente de energía. Un cliente, como ICL, seguramente prefería gastar el menor volumen posible de capital económico en implantar un nuevo sistema.

Tyldesley recibió las «contrapropuestas» de Ives y Colville. En un memorando de fecha 17 de enero de 1989, éste contestó a la contrapropuesta diciendo que la instalación de gas licuado sería satisfactoria si ICL colocaba el tanque en algún solar cercano. Dijo además que esperaba «que se tomaran las medidas adecuadas de cumplimiento de la ley para garantizar la mejora de la instalación sin demora» (Gill, 2009, pág. 72). Tyldesley tenía claro que había presentado sus recomendaciones como un todo y que no cabía cumplir unas sí y otras no. Si ICL/ Calor hubiera optado por instalar un tanque más pequeño, en lugar de reubicarlo en una zona más alejada, se hubiera tenido que interrumpir el suministro y en ese tiem-



po podrían haberse inspeccionado las condiciones de las tuberías subterráneas. Tyldesley creía que Coville/ Calor, como «personas competentes», comprenderían la necesidad de inspeccionar las tuberías.

Dadas las circunstancias, Ives aprovechó su superioridad sobre Tyldesley y le respondió el 20 de enero de 1989. Incluiremos el texto entero, dado que es importante comprender el habitus del HSE:

Me gustaría recordarle que me corresponde a mí la política de cumplimiento en este asunto y tomaré las medidas que estime oportunas al respecto.

El problema que ha surgido es que Calor Gas nos comunica al ocupante y a mí mismo que no fabrican tanques para grandes cantidades de gas licuado que cumplan las normas señaladas en su informe original. Dicho de otro modo, si tuvieran que cumplir con lo que dice en su informe al pie de la letra, tendrían que dejar de utilizar gas licuado. En estas circunstancias, creo que es mejor que tratemos de alcanzar un compromiso y una solución razonables, en lugar de emprender a lo loco medidas legales que podrían ser contraproducentes. En vista de las afirmaciones de Calor, tal vez pudiera confirmar con ellos si es posible que suministren tanques cuyo volumen no exceda los 250 kg.²⁵

Está claro que la sumisión dóxica a las necesidades de acumulación de capital económico por parte del HSE fue decisiva para las acciones de Ives. A éste parecía preocuparle que ICL pudiera seguir utilizando gas licuado. La estrategia de los actores aseguró la preferencia de las necesidades de capital por encima de las condiciones de salud y seguridad en el trabajo. El poder simbólico del HSE deriva de su afirmación de que actúa para proteger la salud y la seguridad de los trabajadores, pero aún así, parece que está dispuesto a transigir.

Hubo, sin embargo, otro factor en juego en relación con las acciones de Ives. En la investigación oficial, Lord Gill (Gill, 2009, pág. 94) dijo que «queda claro a partir de las pruebas del Sr. Ives en relación con la contrapropuesta de Calor que su decisión de aceptarla estaba influida, al menos en parte, por su miedo a las consecuencias si la rechazaba. El Inspectorado era muy consciente de que Calor ya venía oponiéndose a las notificaciones de cumplimiento del HSE desde hacía tiempo». Así funciona el campo del poder. El capital económico de Calor y su capacidad de pagar por el capital cultural de los mejores abogados lo convertían en un adversario mucho más poderoso ante el HSE que ICL. Gill (Gill, 2009, pág. 94) continúa diciendo que «Calor cree tener una relación constructiva con el HSE y rechaza cualquier atisbo de que se intimida al HSE cuando tratan, ocasionalmente, de ayudar a sus clientes a resolver problemas planteados por una notificación de cumplimiento. Yo por mi parte no lo hago».

Calor estuvo asistido legalmente a lo largo de todo el proceso de investigación. Parecían muy dispuestos a reivindicar que las contrapropuestas enviadas a Tyldesley cumplían la norma HS(G)34²⁶, algo que otros testigos ponían en duda. Gill escribió que (Gill, 2009, pág. 99) «desde mi punto de vista, mientras Calor no aceptara responsabilidad alguna por las tuberías más allá de la válvula de calentamiento, era como mínimo justificable que dijeran



que éstas eran problema únicamente del usuario. Sin embargo, no podían mantener esta postura cuando acordaron asesorar y representar a ICL en las negociaciones con el HSE». Es cierto que la industria del gas licuado se autorregula. La amenaza de que Calor emprendiera acciones legales contra Ives debería entenderse como parte de la lucha del capital económico por hacerse con un poco de poder sobre el Estado.

En 1989, el protocolo del HSE dictaba que toda acción y correspondencia debía pasar por un inspector general. Conforme a esto, Tyldesley no hubiera sabido si sus recomendaciones estaban siendo aplicadas o no. En este caso, Ives no estaba cumpliendo con la recomendación 11, pero sí estaba tramitando la reubicación del tanque, lo que exigía que ICL adquiriera terrenos en los alrededores.

Stott escribió al HSE el 25 de enero de 1989 para «confirmarles que tenemos los terrenos que se encuentran fuera de las puertas principales de la fábrica...». La carta aportaba también otros detalles sobre la reubicación del aparcamiento y similares. En la investigación oficial se comprobó que el contenido de la carta de Stott era totalmente falso y que su intención era conducir a error. Ninguna de las empresas de ICL de entonces o en la actualidad han poseído esos terrenos. Colville hizo una visita a ICL en diciembre de 1989 y diseñó otro plan, probablemente después de que le dijeran que ICL había adquirido los terrenos. En enero de 1990, Colville habló con Ives. Ives le informó de que la nueva propuesta parecía satisfactoria. Una visita de inspección que debía haberse llevado a cabo en marzo de 1990 no se realizó nunca. Casi 18 meses después, en junio de 1991, Calor sustituyó el tanque de dos toneladas (4.000 litros) por dos tanques de una tonelada. En el momento de la explosión, parte del compromiso de Ives y Coville seguía sin cumplirse.

La sociedad de la auditoría y el HSE

En 1993, el habitus del HSE cambió ligeramente, al obligar legalmente a las empresas a nombrar a una o a varias personas competentes para que evaluaran los riesgos en el lugar de trabajo. El HSE visitó de nuevo ICL en enero de 1992 y ésta, junto con las visitas posteriores, dieron a conocer el nuevo planteamiento que había adoptado el HSE en cuanto a las auditorías en materia de salud y seguridad. En términos prácticos, el cambio sirvió para devaluar aún más el capital cultural de los inspectores de las autoridades sanitarias y de seguridad, dado que dejaron de tener la responsabilidad de informar sobre los riesgos, que recayó a partir de entonces en las empresas: una forma de autorregulación coherente con la categorización del Estado y la distinción entre las esferas pública y privada. Este nuevo enfoque se asemeja más al muestreo estadístico, a los compromisos negociados (entre auditor y auditado) y a la flexibilidad de las auditorías contables financieras. El inspector que se encargó de hacer la visita, Alistair McNab, realizó una «inspección diagnóstica», lo que quiere decir que «hizo un muestreo» de las actividades, con la finalidad de diagnosticar cualquier problema que pudiera existir en la gestión de la salud y la seguridad. La investigación oficial afirmó que el «propósito no era comprobar todos y cada uno de los peligros o riesgos o actividades de la fábrica, porque no hubiera sido práctico y *ésa era, en cualquier caso, la obligación de la entidad responsable*» (cursiva añadida por el autor a efectos de énfasis) (Gill, 2009, pág. 76). McNab se centró en la gestión y en las funciones



del director y se aseguró de que la empresa tenía todo lo necesario para poder auditarse a sí misma en cuestión de riesgos. La visita de McNab fue, en parte, para indicar a ICL su obligación de nombrar a uno o a varios «responsables» que le ayudaran a detectar los riesgos del entorno de trabajo y desarrollar las medidas necesarias para minimizarlos. Dichas obligaciones serían efectivas desde el primero de enero de 1993.

Resulta interesante que, durante la investigación oficial, Lord Gill tuviera algo que decir sobre las orientaciones del HSE en tema de tuberías. Parece ser que la norma HS(G)34 era la más confusa de todas. Un testigo de la investigación, el Dr. Fulham, dijo (Gill, 2009, pág. 95, cursiva añadida por el autor a efectos de énfasis) que «...refleja el giro general hacia un planteamiento basado en los riesgos...donde no se dan muchos detalles específicos, pero se permite a una persona competente (*p. ej. Calor*) seguir su criterio...». Teniendo en cuenta el habitus de ICL (resistirse a las recomendaciones de las autoridades), que era bien conocido por HSE, ¿quién hubiera dicho que alguno de sus directivos principales era responsable? Este es un ejemplo de la violencia que implica el giro hacia las evaluaciones basadas en los riesgos. Dado el historial de ICL, nadie hubiera dicho que el HSE se fiaría de ICL y aún así, eso fue exactamente lo que ocurrió.

La visita de McNab sirvió a un doble propósito, dado que también se consideraba que era una «visita de inspección» para hacer un seguimiento de las recomendaciones sobre el gas licuado. McNab añadió a mano en su informe de la visita que «parece que se cumplen los compromisos de 1990 sobre el gas licuado». Lo cierto es que el acuerdo con Calor no se había aplicado del todo. En los archivos del HSE no se encontraron más menciones a la instalación de gas después de 1993. Parece, por tanto, que la recomendación 11 se archivó y que nadie se acordó de ella hasta la explosión. Si bien, como explicamos más adelante, esto podría considerarse un error «puntual», es un buen ejemplo de la estructura y la doxa del HSE.

Es probable que si los trabajadores de la fábrica hubieran sido conscientes de las recomendaciones de Tyldesley, las tuberías oxidadas del subsuelo no hubieran caído en el olvido. El capital social de los trabajadores tan solo sirve para autorizar las acciones de los trabajadores contra adversarios conocidos. Pero en este caso, los trabajadores no tuvieron acceso al capital cultural (ni a las recomendaciones) de Tyldesley. De hecho, la evaluación de riesgo de ICL la iba a llevar a cabo un estudiante sin el capital cultural de Tyldesley, pero con capital social.

A Andrew Stott (el hijo de Frank Stott), estudiante universitario a tiempo completo,²⁷ se le encargó que hiciera una valoración autoevaluativa de los riesgos. La petición procedió de su padre (Frank Stott) o de William Masterson. Según la investigación oficial, parece que el muchacho se esmeró en hacerlo bien. Sin embargo, Andrew pasó por alto la tubería subterránea de gas licuado y, por tanto, ésta no quedó incluida en su evaluación. No obstante, Frank Stott sí conocía su existencia y había tratado específicamente con Ives la recomendación de Tyldesley. La participación de Andrew Stott en el borrador finalizó en enero de 1997. La evaluación final lleva por fecha el 16 de julio de 1997. Las evaluaciones de riesgo posteriores no se corrigieron y ninguna incluía la tubería enterrada. La maximización de los beneficios es parte de la «ilusión» del campo económico. Esto quiere decir que los directivos en este campo solamente están dispuestos a gastar el capital económi-



co en aspectos relacionados con la salud y la seguridad, si estos generan retornos económicos a la organización. Por lo tanto, cuando los *mánagers* evalúan los riesgos de salud y seguridad, lo que les preocupa es el riesgo relacionado con el capital económico. Si el daño ocasionado a los trabajadores es costoso para la empresa desde el punto de vista económico o simbólico (tal vez debido a la interrupción de la producción), entonces sí tienen en cuenta el riesgo.

Pararse a pensar si el error perpetuado por la evaluación de riesgo realizada por Andrew Stott pudiera haberse evitado de haberse llevado ésta a cabo por alguna otra persona no es más que una mera conjetura. Aunque no poseían el capital cultural de Tyldesley, muchos de los trabajadores de ICL eran conscientes de los riesgos asociados a su trabajo. Sin embargo, al no estar sindicados, no tenían la base necesaria para solicitar información a los directivos ni para protegerse si trataban de plantear sus inquietudes en la materia a la dirección de la empresa.

El capital cultural de los trabajadores

Los testimonios de los trabajadores son una poderosa arma contra el planteamiento general de la gestión de la salud y la seguridad que utilizaba la dirección de ICL. Reflejan el desprecio habitual por las leyes y las normativas estatutarias en materia de salud y seguridad, y hasta algunos supuestos de incumplimiento grave de las normativas sobre control de sustancias peligrosas para la salud. Son muchos los ejemplos que pueden darse de esta negligencia y la denuncia que se transcribe a continuación que fue realizada por un empleado tras quedar expuesto a unos agentes químicos es un caso típico.

Un día estaba trabajando con este material [pintura dorada suministrada por Trimite], nunca me ponía guantes, y la pintura se me estaba pegando en los dedos, en las uñas y hasta en el pelo. Nunca se me ocurrió fijarme en la lata que [mi compañero] sostenía y no fue hasta que vi en ella el dibujo de la señal de peligro que pensé que lo que estábamos usando debía tener algo malo. Me fijé más detenidamente y le dije a Bill Masterton que tenía un cosquilleo en las manos. Me estuve quejando durante semanas. Bill me decía que solo era por el trabajo, que me lavara las manos cada vez que terminara de usar aquel material. Le dije que [aún después de lavarme las manos] seguía teniendo aquel cosquilleo. Me puse a leer la lata y decía que si la pintura entraba en contacto con la piel podía producirte un cosquilleo que era irreversible. ¡En la misma lata decía que era irreversible! Pensé, pues nada, tengo esto y es irreversible. Se lo dije a Bill. Le dije: «fíjate en la parte de atrás de la lata, me tendrías que haber avisado, incluso antes de que empezara, de que me pusiera guantes, o unos guantes especiales, y mira cómo huele esto.» (Beck et al., 2007, pág. 10).

Presagiando la causa de la explosión, los trabajadores informaron de que conocían los serios problemas que habían existido con las tuberías de gas.

Vino uno y las cerró. No hubo gas en una o dos semanas. La cosa es que nos hicieron creer que eran las autoridades de salud y seguridad porque sé de buena tinta que



alguien se quejó porque había una gente extraña [trabajando en ellas]... uno de ellos hasta llamó a las autoridades y les avisó de que había gente trabajando en las tuberías de gas, que si de eso no se encargaban los miembros del CORGI²⁸ que estaban certificados para tocar las tuberías de gas. No estoy 100% seguro de si llegaron a venir, de si se pusieron en contacto con ellos o de qué pasó, pero se comentaba que habían ido también en aquella ocasión (W2) (Beck et al., 2007, pág. 10).

Ellos mismos construyeron el horno... Y luego trajeron a gente para los quemadores y creo eso fue lo que ocurrió. Creo que fueron ellos los que se dieron cuenta de que algo andaba mal. Lo declararon en mal estado, hasta cortaron el gas. Dijeron que, con arreglo a la normativa que fuera, las tuberías eran peligrosas, así que iban a desconectarlas. Las desconectaron y se marcharon. Lo que pasó después fue que llamaron a los dos manitas de turno, que se pusieron a trabajar en ellas para tratar de solucionar lo de las fugas. Iban con una especie de espray y lo que hacían era encender el gas y echaban el espray por la tubería para detectar las fugas. Luego las arreglaban. Pero nunca cambiaron las tuberías (W4) (Beck et al., 2007, pág. 10).

Como hemos dicho antes, dado que en ICL no existía un acuerdo de sindicación, parece ser que la fábrica estaba sujeta a las Normativas de salud y seguridad sobre consultas con los empleados de 1996. Conforme a ellas, es responsabilidad del empleador garantizar que existe un sistema de tales características. Las normativas disponen que la empresa puede optar o bien por que los trabajadores elijan a un representante de seguridad o por consultar directamente con los empleados. Según los testimonios que recogen Beck et al. (2007), los trabajadores de ICL no habían elegido a ningún representante en materia de seguridad. Por tanto, la empresa tenía la obligación de consultar directamente a la mano de obra. Conforme a las directrices del HSE, las consultas debían tratar lo contenido en los libros de accidentes y cualquier evaluación que se hubiera hecho en virtud de la normativa sobre control de sustancias peligrosas para la salud. Los testimonios de los trabajadores recopilados por Beck et al. (2007), no dejan lugar a dudas de que la organización de ICL en cuestiones de salud y seguridad estaba lejos de cumplir con las leyes establecidas.

En general, la gestión de la salud y la seguridad parece haberse caracterizado por la informalidad y la laxitud, que dejaba a los trabajadores en una situación de vulnerabilidad frente a los caprichos de los responsables de su cumplimiento. De los testimonios del personal (Beck et al., 2007), se desprende que no se había implantado un sistema de consultas en materia de salud y seguridad que cumpliera con lo dispuesto en la normativa de 1996. Uno de los trabajadores resumió la falta de representación y de una comunicación adecuada por parte de los directivos de la siguiente manera:

No había ningún mecanismo [parecido a un sistema formal de consultas entre empleado y empleador], ningún comité de salud y seguridad... Si no recuerdo mal, había un cartel en la pared sobre la Ley de fábricas o algo por el estilo, ya sabe, pero eso era todo. Si la empresa tuvo alguna política sobre seguridad o [peligros específicos] en todos los años que trabajé allí, estoy seguro de que nadie me dijo nunca nada sobre eso. (Entrevista realizada a Laurence Connolly, Senior, 16 de enero de 2006, Beck et al., 2007).



Así pues, resulta sorprendente que no se tomaran medidas legales contra ICL con arreglo a las Normativas de salud y seguridad sobre consultas con los empleados de 1996.

Tal vez uno de los casos más reveladores sea precisamente el de Laurence Connolly, Senior, que había trabajado en ICL durante 13 años. Dejó el trabajo días antes de la catástrofe y después de haber tratado con el HSE, al que había llamado para investigar algunas cosas que le preocupaban sobre las condiciones de salud y seguridad de la empresa. Laurence se puso en contacto con las autoridades cuando empezó a preocuparse por las prácticas laborales de ICL, que creía que estaban afectando seriamente a la salud de su hijo (Laurence Connolly, Junior, que también trabajaba allí). Laurence hizo sus propias investigaciones. «No pude encontrar nada en el trabajo, así que me puse a mirar en Internet y descubrí algún que otro dato. Luego, cuando empecé a leer más, me entró miedo porque muchos de los problemas que había tenido Laurence y que no habían desaparecido, se describían en aquellas hojas informativas sobre agentes químicos, que incluían algunos de los efectos que podían tener. También decían que debías llevar cierto tipos de máscaras y de guantes, monos no porosos y ese tipo de cosas. Nunca nos equiparon con nada parecido», dijo (Beck et al., 2007, pág. 114). Así que Laurence hizo llegar sus inquietudes a los directivos de ICL en primera instancia, como autoridad legítima de las prácticas de salud y seguridad de la empresa, pero después del poco interés que mostraron, por no decir otra cosa, Laurence recurrió dóxicamente al HSE, en su calidad de organismo regulador de estos temas. Los llamó en repetidas ocasiones, muchas veces sin recibir respuesta alguna. De hecho, sintió que estaba hablando con una pared.

Paradójicamente, en una de las visitas del HSE a las instalaciones, uno de los directivos le presentó al inspector, con el único resultado de que ICL descubrió la identidad de la persona que había solicitado una inspección de las autoridades. Esto es lo que incrementa la contradicción del caso. En el sitio web oficial del HSE,²⁹ en el apartado «Responsabilidades del empleador», se dice lo siguiente:

«Si cree que su empleador le está exponiendo a riesgos o no está cumpliendo con sus deberes legales en materia de salud y seguridad, y así se lo ha hecho saber sin haber recibido una respuesta satisfactoria, puede ponerse en contacto con nosotros. Mantendremos su confidencialidad en todo momento.³⁰»

El caso de Laurence ilustra el incumplimiento por parte de los directivos y de HSE de su obligación de hacerse responsables ante los empleados de aquellas cuestiones que afectan a su salud y su seguridad, despojándole de cualquier facultad que pudiera tener para gestionar tales riesgos. Sin embargo, ese episodio no marcó el fin de la violencia. Laurence cuenta cómo el discurso de la salud y la seguridad se utilizaba como instrumento para controlar a la mano de obra en ICL y como forma de victimización. Según veremos más adelante, los directivos de ICL utilizarían el discurso de la salud y la seguridad para controlar a los trabajadores. Finalmente, cuando su situación se hizo insostenible dentro de la empresa, tras ser descubierto a raíz del incidente con el inspector del HSE, Laurence abandonó ICL (unas tres semanas antes de ocurrir la catástrofe). Eso podría analizarse bajo el punto de vista de Bourdieu como una alienación voluntaria de un sistema dominante. La historia también deja clara la relativa debilidad de Connolly en el campo del poder. Tie-



ne poco capital económico (que podría utilizarse para un posible enfrentamiento legal al HSE o a ICL) y, lo que es más, a pesar de lo que sabía sobre ICL, se consideró que no tenía el suficiente capital cultural exigido en el campo del HSE.

El debate sobre la solidez de la «teoría» de Bourdieu en cuanto a la violencia simbólica se ha centrado en la medida en la que los trabajadores son conscientes (reconocen erróneamente) y a la vez cómplices de la dominación, y en la medida en la que esta dominación es ilegítima (véase, por ejemplo, Bourdieu, 1977a; Calhoun et al., 1993; Swartz, 1997). Este aspecto es particularmente relevante en el caso que nos ocupa. La revelación de la identidad de Laurence por parte de los inspectores del HSE a los directivos de ICL ejemplifica un reconocimiento consciente de la violencia (la dicotomía entre la relación y la práctica social) en el que Laurence deja de ser cómplice en el sentido propuesto por Bourdieu. Este hecho marca un punto de inflexión en el caso, ya que desde entonces, Laurence deja de admitir las relaciones de orden sin cuestionarlas. Puede decirse que la violencia deja de ser simbólica (mal reconocida/ cómplice) y que representa ahora una forma más elemental de violencia económica abierta (independientemente del motivo consciente o inconsciente del inspector para actuar).

El habitus de autoprotección del HSE

Si bien la explosión en las instalaciones de ICL se reduce a un caso concreto, el ejemplo refleja el nomos y el habitus del campo en el que los empleadores reciben asesoramiento, consultan y negocian antes de adoptar medidas. En otras palabras, el trabajo del HSE se estructura en torno a un modelo de regulación basado más en la «aplicación», que en el «cumplimiento estricto» (Pearce y Tombs, 1990; Tombs y Whyte, 2007). Salvo en el caso de los delitos contra la seguridad más atroces, las medidas de cumplimiento se invocan únicamente cuando los procesos de persuasión y negociación, con frecuencia a lo largo de un período muy largo de tiempo, no han llegado a buen puerto e incluso entonces, las batallas resultantes en el campo jurídico pueden prolongar e impedir las recomendaciones del HSE. El habitus de las autoridades de salud y seguridad es que, de hecho, la ley es el «último recurso» (Hawkins, 2002) cuando se trata de descubrir e investigar delitos contra la salud y la seguridad y responder frente ellos. De esta manera, el HSE queda protegido de cualquier batalla en el campo jurídico, donde tiene pocas posibilidades (en cuanto a sus capitales) de ganar.

Además, la violencia sucede con la consolidación del enfoque de cumplimiento de un programa gubernamental que se encarga de que el HSE admita, a nivel empresarial, la necesidad de tener en cuenta las limitaciones comerciales de las industrias reguladas y de equilibrar los objetivos normativos con la «salud» económica de la nación (Tombs y Whyte, 1998). Lo que se suma a la violencia del caso de ICL (y que recuerda perfectamente a lo que se vivía en la Gran Bretaña victoriana) es el uso de las normativas para ejercer control sobre la mano de obra, por un lado, y la sanción sistemática de los incumplimientos por el capital, por el otro. Por ejemplo, un antiguo empleado de ICL señaló un episodio que simboliza un acto de control de este tipo («Podía haber químicos por todos lados y eso no era un problema. Pero si tenías una botella de agua o de Irn Bru³¹ en tu banqueta, enton-



ces sí ponías en peligro la salud y la seguridad» (Beck et al., 2007, pág. 20)). Por lo tanto, existen importantes presiones simbólicas y estructurales que han hecho que el HSE sea considerado un organismo que debe cooperar con la industria y asesorarla, en lugar de un organismo encargado de hacer cumplir la ley (Pearce y Tombs, 1998).

Aunque uno de los inspectores del HSE no respetara la confidencialidad de Laurence Connolly, los autores conocen de primera mano el rigor con el que el organismo aborda el tema de su propia reputación. El HSE insistió a la Universidad de Strathclyde que retirara de su sitio de Internet un informe académico independiente sobre la explosión. Después del accidente, Tyldesley también publicó una declaración en su propio sitio de Internet, pero la firma de abogados Brechin Tindal Oatts, que representaba a HSE en aquel momento, le pidió que lo retirara. Durante la investigación oficial, Tyldesley dijo que «...parece que una vez que se inicia el proceso legal, se hace muy difícil decir la palabra “perdón”...».

En resumen, la explosión de ICL pudo evitarse. El HSE contaba con el capital cultural necesario para comprender el riesgo que comportaba la presencia de tuberías de gas licuado en un espacio cerrado. En lugar de simplemente percibir los hechos que terminaron en la explosión como una serie de «errores», sostenemos que, al utilizar el método científico de Bourdieu, es posible discernir parte de la «lógica» del mundo social que debemos rectificar para evitar que, en el futuro, vuelvan a violarse los derechos humanos de esta manera.

Un elemento del caso que pone de relevancia lo poderosa que es la ilusión (el empuje por conseguir beneficios) del campo económico es que la preocupación por el retorno económico a expensas de la salud y la seguridad pusieron en peligro a todos los que trabajaban en la empresa, incluso a aquellos que conocían el problema de las tuberías. De hecho, el hijo de Downie resultó herido en la explosión y el principal responsable ejecutivo murió. Frank Stott había permitido que su hijo trabajara allí. Así pues, los trabajadores que conocían el problema de las tuberías y que se encontraban en posición de hacer algo para solucionarlo, se pusieron a sí mismos y a sus seres queridos en peligro. Una explicación pudiera ser que no reconocieron el peligro. Pero la aplicación de la teoría de Bourdieu sugiere que había otras fuerzas más profundas en juego. La reacción somática del dueño y los directivos de ICL hacia los inspectores del HSE fue hostil. Su constitución como propietario y/o gestores de una empresa pequeña estaba controlada por temáticas preconcebidas y estas temáticas estaban reforzadas por los cambios estructurales en las autoridades de salud y seguridad. El punto de vista de los directivos y del dueño sobre la «realidad» hizo que no apreciaran el peligro al que se exponían ellos mismos, sus seres queridos, y en el análisis final, la mano de obra. En este caso, el punto de vista del dominante no sirvió, paradójicamente, a sus intereses.

En este estudio, hemos descrito las estrategias de los distintos actores que estuvieron implicados en la explosión. Hemos enmarcado sus acciones en la violencia simbólica de Bourdieu, señalando tanto las estructuras objetivas del Estado como la disposición mental de los actores. Finalmente, hemos puesto de relieve los distintos capitales que entraban en juego. En el siguiente apartado, consideraremos cómo podrían utilizarse los datos teóricos y prácticos derivados del caso para desarrollar una nueva forma de Rendición de cuentas para los Derechos Humanos.



8. Reflexiones sobre la lección aprendida del incidente de ICL en términos de la rendición de cuentas. La rendición de cuentas y los derechos humanos

La catástrofe de ICL recalca el fracaso por parte de los directivos y las normativas para controlar el sistema económico y la insuficiencia de las leyes a ese respecto, a pesar de que el Estado diga lo contrario. Para que la rendición de cuentas tenga presentes los derechos humanos, debemos considerar esas «cuentas» en su forma cognitiva, comunicativa y política. Las «cuentas» residen en todos, formalizadas, legitimadas y reforzadas. Si un entorno de trabajo seguro y no morir o sufrir accidentes en el trabajo son derechos humanos, entonces podemos decir que se están violando tales derechos. Para acabar con esta violencia, debemos, por un lado, comprender la complejidad de sus raíces y, por otro, tratar de implantar medidas que reestablezcan la igualdad en el campo del poder.

Una forma de tratar de corregir este desequilibrio sería producir un nuevo tipo de informes sobre salud y seguridad, que comprenderían varios elementos distintos.

En primer lugar, deberían estar compuestos por dos documentos: los informes completos de los inspectores de las autoridades competentes y la evaluación de riesgos de la empresa. Dado el potencial de «negociación y compromiso» del HSE, los informes deberían presentarse a los directivos y a los trabajadores de forma simultánea, antes de iniciar ninguna conversación o negociación. El capital cultural de los trabajadores aumentaría, si éstos conocieran el contenido de ambos informes, que, en ningún caso, serían «demasiado técnicos». La lista de 12 recomendaciones de Tyldesley era clara y de fácil comprensión para los no expertos (como los autores). Si los trabajadores hubieran conocido la recomendación número 11, todo habría sido distinto. Cuando comenzó la práctica de las autoevaluaciones en 1993, el personal podía haber insistido en que las tuberías (y el hecho de que no se hubiera hecho una inspección) constituían un factor de riesgo. Como hemos dicho antes, uno de los directivos de ICL, CONOCÍA el riesgo y no quiso incurrir en el más mínimo gasto para hacer obras en el patio. Aunque el hijo de Stott se encargó de evaluar los riesgos, en su informe no se hacía mención alguna a las 12 recomendaciones de Tyldesley. Así pues, de 1993 en adelante, nadie se planteó el problema de la tubería enterrada. La violencia simbólica parte del hecho de que las estructuras sancionadas por el Estado coincidieron con la disposición mental de los directivos e impidieron que los trabajadores asumieran cualquier clase de responsabilidad frente al riesgo al que se enfrentaban.

Con arreglo a las leyes de salud y seguridad del Reino Unido, los empleadores deben informar a sus trabajadores sobre cualquier riesgo que éstos puedan correr en el lugar de trabajo y las protecciones con las que cuentan, además de darles formación y capacitación para saber cómo actuar llegado el caso. Así, facilitar los informes de las autoridades y las evaluaciones de riesgo de la empresa a los trabajadores, como parte de una rendición de cuentas respetuosa con los derechos humanos es, en cualquier caso, coherente con el deber de los directivos de informar a los trabajadores y el derecho de éstos a recibir tal información.³² En el caso de ICL, a la luz de una autoridad legítima para actuar por el interés público y defender la legislación en materia de salud y seguridad, el HSE y los directi-



vos fueron cómplices al denegar a los trabajadores el acceso a las «cuentas» oficiales en la materia que podrían haberlos dotado de las herramientas (o de los conocimientos suficientes para detectar las herramientas) para gestionar los riesgos de salud y seguridad.

Hemos demostrado que la doxa del Estado, es decir, que el Estado actúa por el «bien de toda la sociedad», es una idea errada y aún así, prevalece. Por ejemplo, Lord Gill³³ (Gill, 2009, pág. 94) reflejó claramente esta postura cuando dijo que el «HSE representa el interés público. Debe evaluar sus requisitos con referencia a los criterios de seguridad y las pruebas de razonabilidad y proporcionalidad. Sus exigencias no deben estar influidas por ninguna consideración comercial que pueda afectar el juicio de los dueños de las instalaciones». Sin embargo, las pruebas indican que el HSE sancionó las negociaciones de ICL con Calor con respecto a las recomendaciones de Tyldesley. Utilizaron el capital económico de Calor para plantar resistencia a las recomendaciones de las autoridades, demostrando, de esta manera, las desiguales relaciones de poder del caso. Con esta idea en mente, en términos del proceso de producción de los informes del HSE, los proveedores potenciales, así como los existentes, como Calor, y otros terceros con un potencial interés comercial no deberían participar en la negociación de las «soluciones». Así, una condición de esta nueva rendición de cuentas sería que en ella no participaran los proveedores comerciales.

Si bien la presentación de los informes de los inspectores del HSE sería un importante paso adelante, sostenemos que la actividad de rendición de cuentas podría mejorarse en sí misma si se creara un equipo más amplio en el que hubiera una representación significativa de los trabajadores. Nuestra investigación sugiere que el personal de ICL contaba con el capital cultural requerido para participar plenamente en el proceso de inspección del HSE. Sin embargo, en el campo económico, los trabajadores no sindicados poseen un volumen muy pequeño del resto de las formas de capital, insuficiente para vencer en las luchas en el campo. Una manera de abordar esto sería creando un Centro Escocés de Asesoramiento sobre Riesgos dotado de los recursos adecuados, que pudiera proporcionar información a los representantes y asesorar de manera confidencial a los trabajadores de organizaciones tanto sindicadas como no sindicadas. Así, recomendamos la creación de un centro de tales características, que, mediante un proceso de consulta con los trabajadores y los sindicatos correspondientes, se encargaría de formular la respuesta de los trabajadores al informe de los inspectores oficiales y la evaluación de riesgo de la empresa. El segundo elemento de esta nueva rendición de cuentas sería la remisión por parte de los trabajadores de un comentario, elaborado conjuntamente con el citado centro de asesoramiento y el sindicato.

Por último, tendría que haber un espacio para los aspectos financieros. Aun adoptando una perspectiva económica en relación con el valor de la salud y la seguridad y las vidas de los trabajadores, a los directivos de ICL les hubiera costado resistirse a desembolsar las 405 libras (o algo más, en el caso de tener que interrumpir las actividades) que costaba garantizar la seguridad de la tubería enterrada. Como se ha indicado anteriormente, las cuentas abreviadas y no auditadas del Grupo ICL demostraron ser inadecuadas para representar y defender los derechos de los trabajadores en materia de salud y seguridad. Recomendamos que todo el dinero que la empresa invierta en salud y seguridad se incluya en las «cuentas», junto con el coste de subsanación de los problemas que hubieran obser-



vado los inspectores y recogidos en su informe, preparado junto con la empresa, los trabajadores, el centro de asesoramiento sobre riesgos y el sindicato.

Considerando el sistema socioeconómico actual, hemos abogado por que un equipo equilibrado, compuesto por el HSE, los representantes de los trabajadores, el centro escocés de asesoramiento sobre riesgos y/o un representante del sindicato y un miembro del plantel directivo creen un nuevo tipo de «cuentas», en las que deberían figurar los informes completos de los inspectores del HSE, la evaluación de riesgos de la empresa, un comentario hecho por el centro de asesoramiento, los trabajadores y los sindicatos, y un informe financiero que recogiera tanto el gasto previo de la empresa en salud y seguridad como en la aplicación de las medidas de subsanación señaladas por los inspectores en su informe y por los trabajadores en su documento de respuesta.

Las fábricas que no pudieran cumplir estas recomendaciones deberían clausurarse.

9. Conclusión

Cuando un trabajador acude al trabajo todos los días, debería hacerlo con la certeza de que regresará a su casa sano y salvo al terminar el día. Por muchos fallos que veamos en el sistema político y económico, en general permitimos que el gobierno gobierne y que los capitalistas obtengan beneficios. A cambio, esperamos que se protejan nuestros derechos humanos y, en cierta medida, que el Estado defienda nuestros intereses.

Lo que hemos comprobado en el caso de ICL es que las palabras no protegieron los derechos humanos de los trabajadores. El Estado dice actuar en el interés de todos los ciudadanos. Pero un análisis detenido de los sistemas y las estructuras que, supuestamente, nos protegen, demuestra que esto no es así. Y, con todo, nos dicen que lo hacen. La creencia de que esas estructuras existen por nuestro bien es lo que nos hace obedecer el sistema. Esto es lo que Bourdieu llamó la «violencia simbólica». Entender esta violencia simbólica es uno de los aspectos que diferencian la obra de Bourdieu de la de otros teóricos sociales.

Las nueve personas muertas y los 33 heridos de la explosión ocurrida en las instalaciones de ICL podrían haberse evitado. El estudio de este caso ha apuntado a muchos aspectos, con respecto a los cuales podría haberse hecho algo para prevenir la explosión. Un experto del HSE formuló unas claras recomendaciones sobre las acciones que eran necesarias para garantizar la seguridad de la instalación de GLP en los locales de ICL de Glasgow. Las autoridades no adoptaron las medidas legales que hubieran obligado a los directivos de la empresa a aplicar esas recomendaciones. El Estado no dotó adecuadamente al HSE para que hiciera su trabajo de forma eficaz. Los directivos de ICL se resistieron con firmeza a aplicar las recomendaciones. El suministrador privado del gas licuado ayudó a ICL en sus negociaciones con el HSE. Podría decirse que todos y cada uno de ellos fueron cómplices en la catástrofe al no actuar para garantizar la seguridad de los trabajadores.



Las investigaciones académicas han demostrado que la salud y la seguridad mejoran cuando los trabajadores participan en su gestión. El habitus de ICL no parece respetar esta premisa y eso hizo que aquél fuera un entorno de trabajo relativamente más peligroso. Un mejor conocimiento de la situación hubiera permitido a los trabajadores adoptar las medidas necesarias para protegerse. Con semejantes fallos a la hora de garantizar la seguridad de los trabajadores, lo normal hubiera sido que toda la fuerza de la ley cayera sobre los responsables del accidente y, sin embargo, el castigo fue muy leve. De hecho, ICL sacó provecho de todo ello.

Podría decirse que, a pesar de la política y la retórica del Estado en sentido contrario, no parece que se hayan producido grandes cambios en relación con la violencia simbólica del Estado desde que comenzaron a regularse las condiciones de trabajo en la época victoriana. Esto se debe, en parte, al mal reconocimiento de la violencia, incluida la generada por el nuevo HSE. Contemplar los derechos humanos de los trabajadores en materia de salud y seguridad a través de la lente de Bourdieu, nos permite replantear radicalmente los métodos históricos de rendición de cuentas en cuanto a los derechos humanos. Nuestras opiniones servirán para abrir un debate tanto sobre el relato de Bourdieu acerca de la violencia simbólica, como sobre su uso al examinar los derechos humanos y el accidente de ICL. Somos conscientes de que nuestras sugerencias no harán que quienes ocupan puestos de responsabilidad en el campo económico dejen de recurrir a los mejores abogados o de establecerse en Estados donde las leyes son menos estrictas. Proponemos una nivelación muy ligera del campo económico como punto de partida para un debate teórico y la acción.

Nuestras recomendaciones para la acción comienzan por garantizar el acceso público a unas «cuentas» sobre salud y seguridad en las que figure el contenido completo de las conclusiones de los inspectores del HSE. Al defender esta postura, nos preguntamos si no estaremos simplemente multiplicando el sistema. Reconocer y garantizar la transparencia de las «cuentas» del HSE no es más que el inicio de una búsqueda del cambio social. También recomendamos que en esta rendición de cuentas se incluyan la evaluación del riesgo de la empresa, los comentarios de un centro encargado de dar asesoramiento sobre riesgos, así como de los trabajadores y los sindicatos, además de distintos aspectos financieros, como los gastos previos de la empresa en salud y seguridad y los de subsanación de los problemas observados por los inspectores en sus informes y por los trabajadores en sus documentos de respuesta. Somos conscientes de que estas recomendaciones no son más que una solución parcial. Nuestras recomendaciones no alterarán las estructuras de poder de la sociedad y son, así, reformistas [sic]. No obstante, teniendo en cuenta el estado en el que nos encontramos, debemos luchar por una reforma.

10. Notas

¹ Entre los fallecidos estaban Tracey McErlane, de 27 años, recepcionista de Possilpark, Glasgow, que dejó a un hijo de siete meses, Ryan; Ann Trench, de 34 años, informática de Colston, que con su último turno ese día ponía fin a 15 años de servicio en ICL; Margaret Brownlie, de 49 años, de Strathaven; Peter Ferguson,



de 52 años, de Renfrewshire; Annette Rosina Doyle, de 24 años, de Crowhill St., Glasgow; Thomas McAulay, de 41 años, de Glasgow; Kenneth Murray, de 45 años; Timothy Smith, de 31 años; y el principal responsable ejecutivo de la empresa, Stewart McColl, de 60 años, a cuya hija, Sheena, tuvieron que amputarle una pierna después de que le cayeran encima los escombros.

² [www.peoplesvoice.ca/articleprint16/01\)_DEATH_IN_THE_WORKPLACE__A_GLOBAL_EPIDEMIC.html](http://www.peoplesvoice.ca/articleprint16/01)_DEATH_IN_THE_WORKPLACE__A_GLOBAL_EPIDEMIC.html)

³ También llamado gas licuado a presión, GLP o autogas.

⁴ Escocia ha tenido un Gobierno delegado desde 1999, que es responsable de la mayoría de los temas cotidianos que afectan a sus gentes, como la salud, la educación, la justicia, los asuntos rurales y el transporte. Sin embargo, el Gobierno de Escocia no goza de autonomía fiscal, que reside en Westminster (el Gobierno central del Reino Unido). Las limitaciones fiscales restringen la capacidad del Parlamento escocés para abordar los problemas muy graves en cuestión de sanidad, educación, vivienda, pobreza y empleo.

⁵ Aunque las estructuras de Bourdieu son distintas a las de Levi-Strauss.

⁶ El nivel al que los expertos en rendición de cuentas, bajo la bandera de los llamados «intelectuales públicos», pueden desempeñar una función mediadora en las estructuras y las instituciones sociales ha sido analizada previamente y en considerable detalle en la literatura en la materia (véase, por ejemplo, Neu y Graham, 2005; Lehman, 2001; Neu et al., 2001; Sikka y Willmott, 2005; Sikka et al., 1995; Sikka et al, 1991, 1989; Willmott et al., 1993).

⁷ 28 de agosto de 2007.

⁸ Esta multa podría compararse con las de 121,5 millones y 150 millones de libras esterlinas que la Oficina de Protección al Consumidor y Competencia del Reino Unido y el Departamento de Justicia de los Estados Unidos impusieron, respectivamente, a British Airways en 2007 por fijar en secreto un recargo por combustible para los vuelos de carga y de largo recorrido de pasajeros.

⁹ Publicado posteriormente en 1994 (Bourdieu et al, 1994).

¹⁰ Tal vez uno de los mejores ejemplos de esto sea el capital de la fuerza física. Antes de la creación de los Estados modernos, la mayoría de los países tenía aristócratas, clanes o tribus con sus propios ejércitos. El Estado moderno exigía el control sobre toda clase de fuerza militar. En países como Gran Bretaña, todas las formas de capital de la fuerza física han sido cedidas al Estado. En este trabajo no abordaré esta temática, pero me limitaré a mencionar que el uso de fuerzas militares privadas en Irak ha sido objeto de debate.

¹¹ Esto va de la mano de la construcción de los campos correspondientes.

¹² Bourdieu no veía al Estado como el «campo dominante». Para él, la construcción del Estado surge rápidamente con la construcción de un «campo de poder», definido como el espacio en el que los titulares de capital (de diferentes especies) luchan «en particular» por el poder sobre el Estado, es decir, sobre el capital estatista que concede poder sobre las diferentes especies de capital y sobre su reproducción. Bourdieu sostiene que esta última tiene lugar, sobre todo, a través del sistema escolar.

¹³ Un ejemplo interesante de esto son las campañas publicitarias del Estado contra los ardides para obtener beneficios, que podrían equipararse a la aprobación por el Estado de los ardides fiscales de los millonarios. Por ejemplo, recurriendo a la condición de residente en Mónaco de su esposa, Phillip Green evitó pagar los millones de libras en impuestos a los que hubiera estado sujeto si el propietario de la empresa fuera residente en el Reino Unido; se le recompensó con el título de «Caballero».



- 14 Salvo los regulados por las Autoridades Locales y, desde abril de 2006, el Inspectorado de Ferrocarriles, que ahora corresponde a la Oficina de Regulación del Ferrocarril.
- 15 Comisión de salud y seguridad (2006), estadísticas de salud y seguridad en el período 2005-2006
www.hse.gov.uk/statistics/overall/hssh0506.pdf
- 16 Estas obligaciones legales se detallan en el apartado 2 de la Ley de salud y seguridad en el trabajo de 1974 y se repiten en muchos otros reglamentos posteriores en la materia. Las Normativas de gestión de salud y seguridad en el trabajo de 1999 especifican los requisitos para la evaluación de riesgos (véase el siguiente caso de estudio) y la información que los empleadores deben proporcionar a los empleados a partir de los resultados de dichas evaluaciones. Los empleadores tienen también la obligación legal de poner en marcha mecanismos formales de consulta en materia de salud y seguridad.
- 17 Collins (2003; 116) afirma que la atención de Bourdieu sobre la dicotomía podría mejorarse con el reconocimiento de la contradicción, especialmente, para resolver la tensión relativa al lenguaje entre la determinación estructural social de la interacción verbal (determinismo) y la creatividad social (constructivismo).
- 18 Al igual que Gramsci, Bourdieu creía que el Estado no podía ejercer control por medio del consentimiento (ideología) o la coerción (físicamente). Bourdieu sostiene que el uso de la coerción o violencia física abiertamente para explicar la estabilidad de las relaciones sociales capitalistas es desproporcionado en relación con las realidades empíricas observables de la vida diaria y, por tanto, la explicación ha de buscarse en la violencia simbólica y la fabricación del consentimiento (Calhoun et al., 1993; Garnham, 1993, pág. 184).
- 19 El habitus es el esquema internalizado de pensamientos y acciones que un actor desarrolla conforme a su posición en el campo.
- 20 Por ejemplo, el 1 de octubre de 1975, un inspector del HSE señaló que «las condiciones en la fábrica se han deteriorado considerablemente...». En una carta al fiscal, en la que proponía el enjuiciamiento a la vista del incumplimiento de ICL de lo dispuesto en las Notificaciones de mejora, se decía de Downie que tenía una actitud irresponsable en conexión con el tema de los incendios.
- 21 Frank Stott era el encargado de la salud y la seguridad en ICL Tech hasta que dimitió en 1998. A partir de entonces y hasta 2000, el responsable fue Peter Marshall, que fue sustituido por Stewart McColl.
<http://explosionconsultancy.co.uk>
- 23 Con un test de presión se hubiera comprobado si había fugas en la tubería, pero no se hubiera podido determinar su estado.
- 24 Prevista para noviembre de 1988.
- 25 Las consultas telefónicas realizadas con otros suministradores de gas indicaron que sí existían tanques de 200 kg y 600 kg (aunque tal vez Calor no los tuviera).
- 26 HS(G)34, Almacenamiento de GLP en instalaciones fijas, HSE, 1987.
- 27 Andrew estudiaba Gestión de Recursos Humanos en la Universidad de Strathclyde.
- 28 En 1991, las autoridades de salud y seguridad cambiaron la legislación en Gran Bretaña relativa a los trabajos con gas, introduciendo el requisito de que estos trabajadores debían «pertenecer a una determinada clase de personas», es decir, las que se registraban en el nuevo régimen obligatorio de seguridad con el CORGI, por indicación del HSE. CORGI pasó a ser el «Consejo de Instaladores de Gas Registrados».



- ²⁹ Se hace hincapié añadiendo un link al apartado sobre «Denuncias», diciendo que «la ley los protegerá si denuncian al empleador» (www.hse.gov.uk/workers/whistleblowing.htm).
- ³⁰ www.hse.gov.uk/workers/employers.htm
- ³¹ Refresco popular de Escocia.
- ³² El HSE lo reconoce cuando dice, en el apartado «Actividades de información a los empleados», que «los empleadores tienen la obligación de proporcionar información a todos los trabajadores para que estos puedan participar plena y eficazmente en cualquier consulta que se les realice en materia de salud y seguridad» (www.hse.gov.uk/workers/releasing.htm).
- ³³ Podría decirse que la investigación oficial y el informe de Gill sirven tanto para legitimar la presentación de las «cuentas» del HSE, como, probablemente, para «consolidar las cuentas» de salud y seguridad de ICL. El análisis de la investigación oficial queda fuera del alcance de este trabajo y se discutirá en otro momento.

11. Referencias

- ASSC “The Corporate Report”. Accounting Standards (formerly Steering) Committee. London: ICAEW, 1975.
- Ball, A., “Environmental accounting as workplace activism”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 18, 2007, pp. 759-778.
- Beck, M., Cooper, C., Coulson, A., Gorman, T., Howieson, S., McCourt, J., Taylor, P., Watterson, A., and Whyte, D., “ICL/Stockline Disaster: an independent report on working conditions prior to the explosion.”, Universities of Strathclyde and Stirling, 31th August, 2007 (Available at: www.hazards.org/icldisaster/index.htm)
- Beck, M. and Woolfson, C. (2000) ‘The Regulation Of Health And Safety In Britain: From Old Labour To New Labour’, *Industrial Relations Journal*, 31:1: 35–49.
- Berry, A., Capps, T., Cooper, D., Hopper, T., Lowe, E.A. “NCB accounts - a mine of disinformation?”, *Accountancy*, January, 1985, pp.10-12.
- Bourdieu, P, “*Political Interventions: social science and political action*”. UK: Verso, 2008 (First published 2002 as *Interventions, 1961-2001: science sociale & action politique*, Ediciones Agone, translated by D. Fernback).
- Bourdieu, P., and Wacquant, L., *Neoliberal Newspeak : Notes on the new planetary vulgate*, *Radical Philosophy*, 105, 2001.
- Bourdieu, P., “*Practical Reason: On the theory of action*”, Cambridge: Polity Press, 1998.
- Bourdieu, P., Wacquant, L. J. D. and Farage, S., *Rethinking the State: Genesis and Structure of the Bureaucratic Field*, *Sociological Theory*, 12: 1, pp. 1-18, 1994.
- Bourdieu P. “*Language and Symbolic Power*”, ed. with an introduction by J. B. Thompson. Cambridge: Polity Press, 1991. (Translation. G Raymond, M Adamson).



- Bourdieu, P., The force of law: Towards a sociology of the juridical field, *The Hastings Law Journal*, Vol 38 pp 805 – 853, 1987.
- Bourdieu, P. “*The Logic of Practice*”. Cambridge: Polity Press, 1990 (first published in 1980 as ‘Le sens pratique’, translated by R Nice).
- Bourdieu, P. “*The forms of capital*”. In Richardson, J. G. (ed.) *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood Press, 1986.
- Bourdieu, P. “*Outline of a Theory and Practice*”, translated by Richard Nice. Cambridge: University Press. 1977a.
- Bourdieu, P., and Passeron, J. C., « *Reproduction in Education, Society and Culture*, London: Sage, 1977b.
- Carson, W.G. (1985) ‘Hostages to History: Some Aspects of the Occupational Health and Safety Debate in Historical Perspective’, in W.B. Creighton and N. Cunningham (eds) *The Industrial Relations of Occupational Health and Safety*, Croom Helm, Sydney.
- Centre for Corporate Accountability “*The relationship between the levels of fines imposed upon companies convicted of health and safety offences resulting from deaths, and the turnover and gross profits of these companies*”. March, 2008. CCA.
www.corporateaccountability.org/publications.htm
- Centre for Corporate Accountability “*Deaths Around the World*”. 2002. CCA.
www.corporateaccountability.org/international/deaths/main.htm
- Calhoun, C., LiPuma, E., and Postone, M., *Bourdieu: Critical Perspectives*. UK: Polity Press, 1993.
- Cooper, C. “Accounting for the public interest: public ineffectual or public intellectuals”, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 18, No. 5, 2005, pp.592-607.
- Cooper, C., & Catchpowle, L., US imperialism in action: An audit-based appraisal of the Coalition Provisional Authority in Iraq, *Critical Perspectives on Accounting*, Volume 20, Issue 6, September 2009, Pages 716-734.
- Cooper, C., Smith, N., Taylor, P., & Catchpowle, L., “A Discussion of the Political Potential of Social Accounting”, *Critical Perspectives on Accounting*, Volume 16, Issue 7, October 2005, pp 951 - 974.
- Cooper, C “Ideology, hegemony and accounting discourse: A case study of the National Union of Journalists”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol 6, pp 175 - 209, 1995.
- Cooper, D, J “*Accounting for Labour*”, in *Current Issues in Accounting*, 2nd ed., Carsberg, B. V. and Hope, A. (eds) 1984. Oxford: Philip Allen.
- Cooper, D. J. & Essex S. “Accounting information and employee decision making”, *Accounting Organizations and Society*, 2 (3) 1977, pp.201-217.
- Cooper, D. J. & Sherer, M. J. “The value of corporate accounting reports: arguments for a political economy of accounting”. *Accounting Organizations and Society*, 9 (3/4), 1984 pp.207-232.
- Dey, C., “Methodological Issues: The Use of Critical Ethnography as an Active Research Methodology”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol.15 No.1, 2002, pp.106-121.



- Dey, C., "Corporate Silent and Shadow Social Accounting", *Social & Environmental Accounting Journal*, Vol.23, No.2, 2003, pp.6-9.
- Dey, C. "Social accounting at Traidcraft plc", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 20, No. 3, 2007, pp.423-445.
- Dey C., Evans, R., & Gray, R. H. "Towards social information systems and bookkeeping: a note on developing the mechanisms for social accounting and audit", *Journal of Applied Accounting Research*, (2) 3, 1994, pp.36-69.
- European Commission "Charter of Fundamental Rights of the European Union" *The Official Journal of the European Communities*, C 364/01, 2000.
- Everett, J. "Globalization and its New Spaces for (Alternative) Accounting Research", *Accounting Forum*, Vol. 27 No. 4, 2003, pp. 400-425.
- Foley , B. J. & Maunders, K. "*Accounting information disclosure and collective bargaining*". 1977. London: Macmillan.
- Galhoffer, S., & Haslam, J. "*Accounting and Emancipation: Some critical interventions.*" 2003 London and New York, Routledge.
- Garnham, N. "*Bourdieu, the Cultural Arbitrary, and Television*", in "Bourdieu Critical Perspectives", ed. by Calhoun et al., pp.156-177. Polict Press, Cambridge, 1993.
- Gill, Lord, The ICL Inquiry Report: Explosion at Grovepark Mills, Maryhill, Glasgow.

11 May 2004, Ordered by the House of Commons to be printed on 16 July 2009, Laid before the Scottish Parliament by the Scottish Ministers, July 2009.

- Gray, R. H. "The social accounting project and Accounting Organizations and Society: Privileging engagement, imaginings and pragmatism over critique?" *Accounting Organizations and Society*, Vol 27. 2002, p. 687-708.
- Gray, R. "*The silent practice of social accounting and corporate social reporting in companies*" in Zadek et al (eds) *Building Corporate Accountability: Emerging Practices in Social and Ethical Accounting, Auditing and Reporting*, London: Earthscan 1997.
- Gray, R. H., Owen, D. & Adams, C. "Standards, Stakeholders and Sustainability", *Certified Accountant*, March, 1995. pp. 220-224.
- Gray, R. H., Owen, D. & Maunders, K. "*Corporate Social Reporting: Accounting and accountability*", Hemel Hempstead: Prentice Hall 1987.
- Gray, R., Dey, C., Owen, D. & Zadek, S. "Struggling with the praxis of social accounting: Stakeholders, Accountability, Audits and Procedures", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 10, No.3 1997, pp 325-364.
- Health and Safety Executive *Fatal Injuries Reported to all Enforcement Agencies*. UK: HSE, 2007(
www.hse.gov.uk/statistics/tables/table3.htm



- Hoyle, R. "Scotland looks to 'equity fines' to hit safety floaters". 27 August, 2008, *Construction News*. (www.cnplus.co.uk/news/scotland-looks-to-%E2%80%98equity-fines%E2%80%99-to-hit-safety-floaters/1809199.article)
- Ignatieff, M. *Human Rights as Politics and Idolatry*. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2001.
- Jackson-Cox J., McQueeney, J. & Thirskell, J. E. M. "The disclosure of company information to trade unions – the relevance of the ACAS Code of Practice on disclosure", *Accounting, Organizations and Society*, 9 (3), 1984, pp. 253-273.
- James, P. and Walters, D. *Regulating Health and safety at Work: an agenda for change*, London: Institute of Employment Rights, 2005.
- Matthew, E. & Willem van Gelder, J. "*Paper Tiger, Hidden Dragons*." May, Friends of the Earth. London: FoE. 2001.
- Mahon, R. "Regulatory Agencies: Captive Agents or Hegemonic Apparatuses?" *Studies in Political Economy*, Vol. 1, no. 1, 1979, pp. 154-168.
- McBarnet, D., Weston, S. & Whelan, C. J. "Adversary accounting: Strategic uses of financial information by capital and labour", *Accounting, Organizations and Society*, 18 (1), 1994, pp. 81-100.
- Medawar, C. "The Social Audit: A Political View", *Accounting Organizations and Society*, Vol 1. No. 4, 1976, p 389-394.
- Milne, M., Guthrie, J. & Parker, L. "Editorial – Into the light and engagement: two decades of interdisciplinary perspectives on accounting, auditing and accountability research", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 21, No. 2, 2008, pp. 117-128.
- Mouritsen, J., & Roslender, R., "Critical intellectual capital", *Critical Perspective on Accounting*, 2009, pp 801 - 803.
- Munro, R. J. B., "Alignment and Identity Work: the Study of Accounts and Accountability", in Munro, R. & Mouritsen, J. (Eds.) *'Accountability: Power, Ethos & the Technologies of Managing'* (UK: Prentice-Hall, 1996).
- Negri, A., Boscagli, M. & Antonio, N. "*Insurgencies: Constituent power and the modern State*", US: University of Minnesota Press, US. 1999.
- Neu, D & Graham C., "Editorial: Accounting research and the public interest", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 18, No. 5, 2005, pp.585-591.
- O'Dwyer, B & Unerman, J. "From functional to social accountability: Transforming the accountability relationship between funders and non-governmental development organisations". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 20(3), 2007, pp. 446-471.
- Owen D. L., Swift, T. A., Humphrey, C. & M. Bowerman, "The New Social Audits: Accountability, Managerial Capture or the Agenda of Social Champions?", *European Accounting Review*, Vol.9, No.1, 2000, pp.81-98.
- Owen, D., "Chronicles of wasted time? A personal reflection on the current state of, a future prospects for, social and environmental accounting research", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 21, No. 2, 2007, pp.240-267.



- Pearce, F. & Tombs, S. "*Toxic Capitalism: corporate crime in the chemical industry*", Aldershot: Ashgate. 1998.
- Pogge, T. "Recognised and Violated by International Law: The Human Rights of the Global Poor". *Leiden Journal of International Law*, Vol, 18, Iss. 7, 2005, pp. 717-745.
- Pope, P & Peel, D., "Information Disclosure to Employees and Rational Expectations", *Journal of Business Finance and Accounting*, 8, 1, 1981, pp 139 - 146.
- Post, J. E. & J. F. Mahon, "Articulated Turbulence: the Effect of Regulatory Agencies on Corporate Responses to Social Change", *Academy of Management Review*, Vol. 5, no.3. 1980, pp.399-407.
- Richter, J. "*Holding Corporations Accountable: Corporate Conduct, International Codes and Citizen Action*", UNICEF/ Zed Books, 2001 London: UK.
- Roberts, J. From discipline to dialogue: individualising and socialising forms of accountability. In R. Munro and J. Mouritsen ed. *Accountability: Power, Ethos and the Technologies of Managing*, London, International Thomson Business Press, Ch. 3. 1996.
- Roberts, J. "The Possibilities of Accountability", *Accounting, Organizations and Society*, Vol.16, No.4, 1991, pp.355-368.
- Ruggie, J. "*Protect, Respect and Remedy: a Framework for Business and Human Rights*" A/HRC/8/5 of 2008 United Nations: Human Rights Council.
- Sikka, P. Corporate Governance: what about the workers? *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 21, no. 7, 2008, pp.955-977.
- Smith, T., Sonnefield, D.A., Pellow, D.N. (eds) *Challenging the Chip: Labor Rights and European Justice in the Global Electronics Industry*, Philadelphia: Temple University Press, 2006.
- Spence, C., & Gray, R. "Social and environmental reporting and the business case". ACCA, research report no. 98, 2007.
- Swartz, D. "*Culture and Power: Sociology of Pierre Bourdieu*". University of Chicago Press: London. 1977.
- Tasioulas, J. "The Moral Reality of Human Rights". In T, Pogge ed. *Freedom from Poverty as Human Right: Who owes what to the very poor?* 2007, Oxford: Oxford University Press.
- Tombs, S. "Death and Work in Britain", *The Sociological Review*, 47, 2, 1999, pp. 345-367.
- Tombs, S. "Law, Resistance and Reform: 'Regulating' Safety Crimes in the UK". *Social Legal Studies*, no.4, 1995, pp.343-365.
- Watterson A.E. "Lay, community and worker 'epidemiology': an integrating strand in participatory research". *No more Bhopals*, Sambhvanba Clinic, Bhopal, India. 2000.
- Webb J., Schirato, T., & Danaher, G. "*Understanding Bourdieu*", London: Sage. 2002.



Abstract

This paper is concerned with a specific human right – the right to work in a safe environment. It sets out a case for developing a new form of account of health and safety in any organisational setting. It draws upon the theoretical insights of Pierre Bourdieu taking inspiration from his assertion that in order to understand the “logic” of the worlds we live in we need to immerse ourselves into the particularity of an empirical reality. In this case the paper, analyses a preventable industrial disaster which occurred in Glasgow, Scotland which killed nine people¹ and injured 33 others. The paper unearths the underlying structures of symbolic violence of the UK State, the Health and Safety Executive and capital with respect to health and safety at work in the case. While dealing with one specific country (Scotland) and arguably an anomalous event we contend that Bourdieu’s objective of constructing a special case of what is possible can equally be used to question health and safety regimes and other forms of symbolic violence across the globe.

Bourdieu (1998, p 2) “My entire scientific enterprise is indeed based upon the belief that the deepest logic of the social world can be grasped only if one plunges into the particularity of an empirical reality, historically located and dated, but with the objective of constructing it as a “special case of what is possible,” as Bachelard puts it, that is, as an exemplary case in a finite world of possible configurations.

This paper deals with a very specific human right – the right to work in a safe environment. The scale of the abuse of this human right is profound. While it is impossible to know exactly how many people are killed and injured each year at work, the International Labour Organization reports that 2.2 million workers were killed in 2005 by occupational accidents and work-related diseases, another 270 million suffered non-fatal accidents, and 160 million were hit with occupational diseases.² These deaths and injuries are not confined to the economic south. For example, in Canada, official statistics suggest that there are in the region of one million workplace injuries a year although many work-related deaths do not appear in the official statistics, because they were not accepted as such by Workers Compensation Boards, or resulted from occupational diseases not yet recognized as having roots in the workplace.

In this paper we will set out a case that if we are to take the notion of accounting for human rights seriously we will need a radically different form of accounting. While it is possible for the abuse of workers’ human rights to take many forms, in this paper, without demeaning all forms of abuse, we concentrate solely on the right to a safe working environment. This concern forms part of the Charter for Fundamental Rights of the European Union Article 31 “Fair and Just Working Conditions - 1. Every worker has the right to working conditions which respect his or her health, safety and dignity” (European Community, 2000; 15).



The paper develops its proposed way of accounting for human rights through an in depth analysis of an industrial disaster which occurred on 11 May 2004 at the ICL Plastics plant in Grovepark Mills in Maryhill, Glasgow which killed nine people and injured 33 others. This was the worst health and safety incident in Scotland since Piper Alpha in 1988 when 167 lives were lost, and the worst on mainland Scotland since the 1960s. ICL produced plastic goods for everything from the meat trade to hospitals. In addition, it specialised in producing protective equipment for the police, such as riot shields and leg guards. The factory operations involved dangerous gases and chemicals. On 11th May 2004, 66 people worked on the premises. The explosion was caused by a corroded pipe which carried liquefied petroleum gas (LPG)³ from a tank in the yard into the factory building. The pipe went into the basement of the factory. The pipe leaked LPG into the basement, creating an explosive atmosphere. The explosion occurred somehow (probably when an electric light was switched on) when a worker, Kenneth Murray, went into the basement to collect materials stored there. Kenneth Murray died in the basement of injuries consistent with his having been at the point of the explosion. Blood samples showed that he had inhaled propane gas before the explosion.

On 17th August, 2007, ICL Tech Limited and its parent ICL Plastics Limited pled guilty to statutory breaches of Health & Safety Work Act of 1974 (see Crown Office and Procurator Fiscal, 2007). A review of the information available from Company's House records (3 types of filings: un-audited abbreviated accounts, current appointments reports, and 363S annual returns) reveals that ICL Plastics had £897,511 in cash holdings at the end of November, 2003, (for further detail see Beck et al, 2007). Both companies were subsequently fined £200,000 (Crown Office and Procurator Fiscal Service, 2007).

The disaster marked the first joint UK Public Inquiry between the Scottish Government⁴ and UK representatives in Westminster. The empirical insights in the paper are drawn from the documentation of the Public Inquiry, and the financial returns of the company lodged at Companies House. The Research Team also took copious notes throughout the ICL trial and used 'action research' methods, based on the participation of a group of seven ICL workers and ex-workers representative of different sections/functions in the plant. Both 'risk mapping' and 'body mapping' exercises were used whereby workers provided unrivalled evidence of working conditions, potential hazards and symptoms of ill-health. In-depth worker interviews provided further invaluable data.

Historically the hidden cost of capitalist development has been human lives - the industrial revolution in Victorian Britain saw the death rate increase dramatically. As Marx (1976) highlighted, aspects of the working environment that we would now deem unacceptable such as child labour were core to industrialisation. We see this mirrored today as both a cost in the developing world and a cost of greed among the more developed (Centre for Corporate Accountability, 2008; Smith et al., 2006; Watterson, 2000; Tombs, 1999; Pearce & Tombs, 1998). However, in the so-called developed world we argue that there is an expectation that our employer and the infrastructure 'regulating' our society will act in our interest and protect us: we have legal systems and regulatory frameworks of elected agencies to "protect" us. Thus workers's subjectivities are constituted as "protected western employees"; these menal structures are reinforced by the objective structures of the State - the Health and Safety Executive, juridical procedures and so on.



The theoretical perspective in the paper draws from the work of Pierre Bourdieu. Bourdieu's theoretical work sets forth a dialectical relationship between agency and structure which transcends the apparently irreconcilable perspectives of objectivism and subjectivism (Mahar et al 1990) and thus is key to enabling an understanding of health and safety practice in the UK which workers, employers and health and safety inspectors each with their various subjectivities (and habitus) act within particular institutional settings. Bourdieu was concerned with both the social genesis of mental structures⁵ and the objective structures which unconsciously act to orient and constrain social practice. The conformity between mental and objective structures is called *doxa* in Bourdieu's account (Mahar et al, 1990).

However, the relationship between mental and objective structures is not totally arbitrary, Bourdieu's work takes a class/power perspective in which the point of view of the dominant is imposed as the universal point of view. Our mental structures are strictly controlled by preconceived thematics which to a large extent are imposed by a broadly defined state. The thematics portray a particular non-neutral vision of reality which serves to uphold the interests of the most powerful. Meaning (reinforced by objective structures) is imposed upon individuals, groups and classes in a manner which both obscures power relations and legitimates them. Bourdieu described this process as *misrecognition*, a process, "whereby power relations are perceived not for what they objectively are but in the form which renders them legitimate in the eyes of the beholder" (Bourdieu, 1977b, p XIII). The imposition of systems of symbolism and meaning which hide objective power relations in a form which renders them legitimate is described by Bourdieu as *symbolic violence*. This paper unearths the underlying objective structures of "symbolic violence" which frame the subjective health and safety expectations of workers in ICL (and in the UK generally). Symbolic violence is in some senses more powerful than physical violence, in that it is embedded in the very modes of action and structures of cognition of individuals and imposes the vision of the legitimacy of the social order. We argue that UK State symbolism and its representative vehicle the Health and Safety Executive is violent in the sense that their power over categorisation is as, if not more, constraining on workers than physical violence and is used to maintain social domination.

The theoretical insights of Pierre Bourdieu used within the paper take inspiration from his assertion that in order to understand the "logic" of the worlds we live in we need to immerse ourselves into the particularity of an empirical reality. Indeed Bourdieu's concepts are flexible and must be examined by the researcher in an empirical setting rather than being seen as a set of categorical boxes to which the data must conform (Mahar et al 1990). In this case we analyse the ICL disaster with the objective of constructing, in Bourdieu's words "a special case of what is possible" (Bourdieu, 1998, p 2).

While we deal with one specific country (Scotland), and arguably an anomalous event, we contend that Bourdieu's explanation of symbolic violence can be used to analyse health and safety regimes across the globe. In this sense the ICL disaster is not anomalous. Rather, as will be seen from the case study, it is possible by analyzing the disaster, to draw out the deepest logic of the symbols and structures of the economic and political systems that influence our sense of safety when we go to work; an understanding of which add insights into the millions of industrial deaths and injuries which occur throughout the globe every year.



The paper is structured as follows; the next section reviews research on accounting for workers and their human rights before turning to highlight the (mis)use of accounting information in the legal prosecution of ICL for breaches of health and safety legislation. Looking through the lens of social domination and symbolic violence offered by Bourdieu we seek to make visible ICL's formal accounts and the role which they play in the symbolic violence inherent in this case. In order to fully appreciate the extent of abuse of the workers' rights to health and safety it is necessary to consider the role of the State and its agents, namely the Health and Safety Executive (HSE), as complicit in the social system of domination in which ICL is only one part. The paper ends with reflections on the accounting lesson from ICL. We argue that by viewing the human right to work in a safe environment through the lens provided by Bourdieu we can craft a radical form of accounting for human rights.

1. Extant accounting for workers and their human rights

Accounting research on corporate social accounting and accountability has considered the human rights of employees in many guises. A simple distinction can be drawn between the 'rights' of workers to receive information (reporting to employees) and a more inclusive approach on the 'rights' of others to receive information about workers (reporting on employees/ employee-related accounting and reporting). More traditional approaches to both reporting to and reporting on employees use financial and management reporting frameworks in a hierarchical, functional form to hold owners and managers within the corporation socially accountable to stakeholders (see for example O'Dwyer & Unerman; 2007; Spence & Gray, 2007; Everett; 2003).

The historical perspective on accounting for human rights at work varies. Gray et al.'s (1996) comprehensive review of reporting to and on employees in its many guises recognises the practice of what they refer to as employee-related reporting (about employees) was rooted in the 1940s. In the 1970s, perhaps reflecting the mind-set of the period, the Accounting Standards Steering Committee's production of the "Corporate Report" (ASSC, 1975) added political legitimacy to the identification of employees as 'special' stakeholders with a right to financial information in the form of specific purpose employee reports including a Value Added Statement which tried to set out the amount of profit distributed to shareholders, employees and government. Since then, divergent views have been expressed on the extent to which reporting to workers raises their awareness of important work issues and provides a useful educative role versus the extent to which reporting is used as a tool to discipline workers.

The role of accounting in the struggle on the economic field between capital and labour over the allocation of surplus value has also been considered. Taking into account the potential collective bargaining power of employees a number of research studies have considered the potential for employee-related reporting to contribute to trade unions and management decision making in times of disputes over what constitutes fair pay (Cooper & Essex, 1977; Foley & Maunders, 1977; Cooper, 1984; Jackson-Cox et al., 1984; Cooper & Sherer, 1984; McBarnet et al., 1994). One approach, perhaps best exemplified in Pope and Peel (1981)



suggests that since accounting information is “neutral”, it could play a positive role in thrashing out fair pay settlements. This approach perpetuates the state (and economic capital) sanctioned categorisation of accounting reports as neutral and useful for decision making purposes. Sikka (2008) perceptively recognises that the growing symbolic interactions (in the form of academic literature, reports, government debates, and so on) surrounding “corporate governance” participate in the perpetuation of symbolic violence in the sense that they set up the debate as if corporate governance is concerned with fairness. Thus corporate governance serves to legitimate the status quo. Whereas academic work on corporate governance ignores workers and leaves no space for rendering income and wealth inequalities visible. Other research has demonstrated how accounting information can be manipulated to favour the position of management. For example Berry et al’s (1985) study of the National Coal Board accounts found that management accounts did not form an adequate basis for decisions about pit closures. This research showed that it was likely that pits were being closed for political rather than economic reasons. Overall, critical research suggests that in a capitalist system of domination, capital will continue to neglect labour in favour of profit (Dey et al., 1994; Cooper, 1995; Dey, 2007; Owen, 2007) and that accounting can be used to promote the interests of the most powerful.

The difficulties involved in putting “human assets” into financial statements has long been discussed by academics. This type of accounting has recently coalesced around the question of accounting for intellectual capital. It has been argued that the vast majority of papers in the intellectual capital field are focused on reporting how organisations struggle with accounting for, i.e. measuring and reporting, intellectual capital. To a significant extent, this work is unquestioning of the practices themselves, as well as the thinking that underpins them (Mouritsen & Roslander, 2009).

The inclusion of workers’ and other stakeholder group’s interests set out in the 1975 “Corporate Report”, has shifted significantly over the past 35 years to a situation where contemporary financial reports are designed to serve the needs of shareholders and other providers of capital (IASB and FASB, Conceptual Framework) and as such are concerned with measuring and reporting the efficient production of profits by employees. The effacing of workers needs in financial reports means that they are antithetical to accounting for human rights. Since Charles Medawar’s seminal work in 1976 there has been a growing body of work challenging the production of useful accounts by corporate managers. This work sets out a case for the production of reports by alternative commentators (Cooper, 2005b; Gray 2002). Recent research on accountability has looked at how the provision of alternative forms of information could input into accountability relations and systems of accountability (see Milne et al., 2008; Ball, 2007; Owen, 2007; Shenkin & Coulson, 2007; Dey, 2007; Cooper, 2005; Dey, 2003; Everett, 2003; Owen et al., 2000; Gray et al., 1997). These include, for example, conceptualisation and re-presenting internally derived information on which companies are “silent” and external “shadow” accounts reflecting on the performance of the company (see for example, Dey, 2003; Gray 2002; 1997).

The production of shadow accounts and social audits is becoming common among campaigning non-governmental organisations (NGOs) such as War on Want. NGOs have attempted to prise-open the legal organisational form and have questioned the accounting



entity and formal units of account as the appropriate accountable entity by taking alternative supply chains and issues approaches. For example, the Friends of the Earth review of the source of finance behind Asia Pulp and Paper's human rights abuse and environmental degradation includes the financing of their subsidiaries, related companies and their supply chain (Matthew & Willem van Gelder, 2002). Other issues based studies include, for example, student finance (Cooper et al, 2005), water footprinting, and accounting for war (Cooper & Catchpole, 2009). Much of this research recognises that despite living in "the audit society", human rights violations and abuses continue. New forms of accounting research seek to make them visible.

NGO initiatives have sometimes merged with trends in academic 'activism' in efforts to add legitimacy to 'accounts'. Owen (2007) analyses trends among critical accountants to engage directly with groups such as trade unions as a counter to corporate capture through engagement (see also Neu et al., 2001; Owen et al., 2000; Cooper, 1995). However, in the UK at least, as corporate funding for research increases, the problem of corporate capture is difficult, if not impossible to overcome. Mechanisms for engagement have arguably gone further with Shenkin & Coulson (2007) suggesting that informal, ethnographic methods of information provision may well be better suited to discharging a more social accountability, which necessarily provokes critical reflection on and in everyday life (see also Dey, 2002).

One of the key challenges in accounting for human rights is the macro-meso-micro level management from universal principles of human rights to particular abstraction in everyday practice and conflicts of interest in social system where the means of abstraction serves to reinforce systems of domination. As Ignatieff (2001) writes "everyone's universalism ultimately anchors itself in a particular commitment...the problem is that particularism conflicts with universalism at the point at which one's commitment to a group leads to countenance of human rights violations toward another group," (p. 9) Neu and Graham (2005), highlight the need to consider the "intersection of accounting and the public interest in a variety of settings" and the "multi-faceted nature of the nexus between accounting technologies, policies, practices, and society" (p. 589)⁶. Reflecting Bourdieu's theoretical work, Neu and Graham (2005) unearth systems of social domination. Focusing on the universal denies the nature of individual difference and ignores the influence of systems of social domination (including symbolic violence) which creates and maintains human rights abuses. Accounting for human rights needs to consider at a minimum the interests of the economic field alongside the dominant role of the State in maintaining economic capital and financial 'narratives' of legitimation that represent the interests of capital and neglect workers.

Overall, research on accounting to/about employees, research on employee accountability and research on human rights, is focussed, in the main, at the macro or broadly theoretical level. This paper attempts to consider these issues from a macro perspective in that it seeks to explore the societal structures at play while also grounding itself at the micro level in the empirical reality of the ICL tragedy. Our purpose is to build on an emerging trend in academic accounting to analyse the scope and potential for political action geared towards social change (for example, Cooper, 2005; Everett, 2002; Neu et al., 2001). As our opening quote recognises, in many ways, Bourdieu strived to strike a balance between developing scholarly research that addressed deeply complex theoretical and methodological issues,



and embarking on activities geared solely towards intervening in the public realm. In order to more fully develop the micro-level function of accounting and its emancipatory potential, the next section considers the role played by ICL's financial statements after the explosion.

2. Accounting and ICL

On a micro level accounting information formed the basis of the fine in the ICL criminal case for health and safety violations. On the last day of the Hearing in which ICL pleaded guilty to two health and safety charges, the defence QC handed the judge what appeared to be a single sheet of unaudited figures prepared by the company which set out the size of fine which the companies involved could afford to pay without their business interests being affected. Several weeks later⁷, Lord Brodie, the sentencing judge, sentenced ICL Plastics and ICL Tech to each pay a fine of £200,000⁸ (See Crown Office and Procurator Fiscal, 2007). The, albeit unaudited, abbreviated accounts which had been lodged by the company at Companies House demonstrated the cash holdings were £897,511 (30th Nov 2003); £455,187 (30th Nov 2004); and £749,950 (30th Nov 2005).

Research has shown that fines are also often very small when taken in comparison to the profits of the companies they seek to penalise (Beck et al., 2007) and do not reflect the gravity of the harm caused. A number of accounting based suggestions have been put forward to try to redress this imbalance. The Centre for Corporate Accountability (2008; 2002) has proposed a formula for a unit fine that would take account of the gravity of the offence and ability to pay. In this formula, the courts would set the fine percentage at a level that would reflect the seriousness of the offence. This percentage would then be applied to an average of either the turnover or the profit of the firm over three years in order to determine the level of fine. Such a system would be an obvious way to bring fines into line with the purpose of imposing punishments that are proportionate to the offence and to the offender's ability to pay. However, because fines are levied on the organisation generally, rather than targeted at a particular group within the company, those costs can be absorbed by the organisation as it sees fit, this could include passing the costs to workers in the form of wage cuts or adverse changes in working conditions. A better (and non-accounting) solution would involve custodial sentences. This could involve senior management carrying on working for the organisation during the day but going to prison in the evening, overnight and at weekends. The use of custodial sentences may provide a stronger deterrent than fines since individual actors would face prison.

In terms of transparency, at best the accounts of ICL showed that the fine could have easily been paid by ICL out of its cash holding. In the accounts, land and property were valued on a historic cost basis, and had been written down to almost negligible levels. It was estimated that the site at Grovepark Mills, where the explosion occurred, had an insurance value of £2.2m. This information was made available to the Court, yet despite this, Lord Brodie made it clear that "it would be inappropriate for the Crown to present an independent valuation of the accused companies" (Court of Session statement, 27th August). The court



deemed that sufficient information was available to determine the fine, roughly equal to £44,000 for every life lost in the explosion and without any accounting for those seriously injured.

There were several financial factors which were not included in the conventional financial statements. Following the two-day hearing at the Court of Session, the companies involved received a sum of £420,000 from their insurers, enough to cover the fine. Moreover, the company still owns the land on which the factory was situated. It has been reported that the cost of clearing the land to the local authority was £1m (as far as the authors are aware, the local authority has made no attempt to recover this cost from ICL). The land is in a residential area and therefore has lucrative development potential. Thus, because of the explosion ICL stand to make millions of pounds when it sells the land.

The cash holdings of the company were fairly widely reported in the press and knowledge (albeit imperfect) of the cash holdings enabled interested parties to gauge the relative size of the fines. Thus publicly available financial information, while limited, played a part in the struggle to hold ICL accountable. However, in terms of representing and upholding the human rights of workers to health and safety at work the formal accounts of the ICL Group of companies were totally insufficient and they certainly proved to be an inadequate basis for establishing the fine. Similarly, in terms of reporting on or to employees little insight is offered as to the financial position of the group or the day to day management of ICL and risk of health and safety.

Companies are judged upon their profitability. The under (or hidden) side of this is of course worker exploitation. To fully appreciate the extent of symbolic violence in the case of ICL it is necessary, as Bourdieu, advises to consider the role of the State and its agents complicit in the social system of domination in which ICL is only one part. In so doing, this also provides us with an opportunity to make visible the full extent of information that was available regarding health and safety at ICL in the period leading up to the disaster. Thus in the next sections, we turn to the State and the Health and Safety Executive.

3. The State and symbolism

This section was developed from Bourdieu's clarification of the importance of the state in the symbolic "system" which he originally delivered in a lecture in Amsterdam in June 1991⁹. He explained that at a fundamental level, from its genesis, the modern State had to claim to act for everyone within its geographical boundary's (human) rights in order to achieve its aim of concentration of the different species of capital into its domain (field). Indeed, Bourdieu (1998, p 41) argues that the State is the *culmination of a process of concentration of different species of capital*¹⁰: most notably – the capital of physical force or instruments of coercion (army, police); economic capital; cultural (or better) informational capital; and symbolic capital (see Bourdieu, 1986). It is this concentration which constitutes the State as the holder of a sort of meta-capital granting power over other species of capital and over their holders. The concentration of the different species of capital¹¹ led to the



emergence of a specific, properly statist capital which enabled the State to exercise power over the different fields and over the different particular species of capital, and especially over the rates of conversion between them (and thereby over the relations of force between their respective holders). In the creation of modern States, there were battles and struggles over which capitals would dominate. For example, in the UK the capital of physical force does not play the same dominant role as it does in other States (for example Israel)¹².

Assuming the mantle of acting in the “public interest”, a key function of the modern State is to bring about, *theoretical unification*. Asserting that it is taking the vantage point of the whole, of society in its totality, the State claims responsibility for all operations of *totalisation* (especially census-taking and statistics or national accounting) and of *objectivization* (through cartography). The State further contributes to the unification of the cultural market by unifying all codes, linguistic and juridical; through classification systems (especially according to sex and age) inscribed in law; through bureaucratic procedures; and through educational structures and social rituals. In short, the State moulds *mental structures* founded upon the belief (however untrue) that it will protect the human rights of its citizens while at the same time imposing common principles of vision and division (e.g. male/female; solvent/insolvent; employed/unemployed; graduate/non-graduate and so on).

Thus, the State symbolic system performs three distinct functions: cognition (knowledge), communication (instruments of knowledge/codes), and social differentiation (integration/structuring structures). Swartz (1997, p 89), recognised that, “for Bourdieu, symbolic power legitimizes economic and political power but does not reduce to them” due to misrecognition and complicity. This reinforces the importance of revealing symbolic power as well as economic power when examining domination and, as Swartz notes (1997, p88), stressing the primacy that legitimating (or consent) plays in enabling domination. In particular, the active role played by taken for granted assumptions or preconceived thematics in the maintenance of power relations.

Bourdieu believed that theories of the genesis of the State have failed to consider the importance of the concentration of a symbolic capital of recognised authority within the State as the condition of all other forms of concentration of the different species of capital. Symbolic capital is any property (any form of capital whether physical, economic, cultural or social) when it is perceived by social agents endowed with categories of perception which cause them to know it and to recognise it, to give it value. More precisely, symbolic capital is the form taken by any species of capital whenever it is perceived through categories of perception that are the product of the embodiment of divisions or of oppositions inscribed in the structure of the distribution of this species of capital (strong/weak, large/small, rich/poor, cultured/uncultured, educated/ignorant, modern/old-fashioned, expert/lay-person). It follows that the State, which possesses the means of imposition and inculcation of the durable principles of vision and division is the site par excellence of the concentration and exercise of symbolic power.

However, as gestured to in the introduction, to Bourdieu, in order to understand the power of the State you need both “structural” explanations as well as “symbolic” ones. The State creates organisational structures which support its symbolic ones. The contemporary symbolic



order rests on the imposition upon all agents of structuring structures that owe part of their consistency and resilience to the fact that they are coherent and systematic (at least in appearance) and that they are objectively in agreement with the objective structures of the social world. It is this immediate and tacit agreement that founds the relation of what Bourdieu describes as *doxic submission*. Bourdieu introduced the term “doxa” in 1977a (p 164). Doxa refers to those schemes of thought and perception which are produced by objective social structures but are experienced as natural and self evident and therefore taken for granted. Bourdieu (1990, p20) explained doxa as-

the coincidence of the objective structures and the internalised structures which provides the illusion of immediate understanding, characteristic of practical experience of the familiar universe, and which at the same time excludes from that experience any inquiry as to its own conditions of possibility

The constituents of doxa are all those systems of classification which set limits upon cognition but also produce a misrecognition of the arbitrariness on which they are based (Mahar et al, 1990).

Doxic submission attaches us to the established order with all the ties of the unconscious. In a capitalist State, many of the objective structures are centred on serving the needs of the market. Indeed, as we discuss later, UK state classification insists that what is good for business is also good for society. This has become one of the pre-conceived thematics which control meaning. Symbolic (and consequently economic) support for the market is differentiated from support (say) for the needy¹³. We unconsciously value profit over loss. This preconceived thematic means that we unconsciously “accept” worker exploitation alongside disagreeing with laws which cost companies money and are described as a restraint of trade (like health and safety legislation). In the following section we analyse a field which has been granted State symbolic capital – the Health and Safety Executive (HSE). As will be clear from the foregoing discussion, the HSE can (and does) serve to reinforce the state’s claim to act in the interests of all its citizens. However, it is also an arena which is seen as problematic (especially if its existence becomes too onerous for business).

4. The HSE

The HSE is a UK “non-departmental public body” sponsored by the Department for Work and Pensions. As such, it is funded by public money with authority to appoint staff and allocate spending under the governance of a board of directors. It was created on 1 January 1975 by the Health and Safety at Work Act 1974, as part of a programme of regulation dating back to the 1833 Factory Inspectorate (Factories Act 1833). While the Executive Board originally reported to the Health and Safety Commission the two bodies were merged in April 2008. Its role with, few exceptions¹⁴, is to enforce health and safety legislation in all workplaces in England, Wales and Scotland. Its State granted symbolic power aligned with UK legal structures enables the HSE to enter workplaces and if necessary take legal action against work activities which it considers to be dangerous. This symbolic power is



valued, in part at least, because it is founded on the belief that it is protecting the human rights of workers. Moreover, doxa dictates that if a worker knows that unsafe working practices are taking place, their natural protector is the HSE.

Therefore, in the case of the creation of the Health and Safety Executive, despite what might happen in practice, the State can claim that it has acted in the public interest by the creation of this body (and in some senses absolve its own responsibility for health and safety at work); it can also withdraw its symbolic capital, close the HSE and set up an entirely new body. In this way the State has maintained its power while appearing to disperse it. A similar point is made by Mahon (1979) who sees the formation of such bodies as simultaneously representing and regulating. In this way the regulatory body can serve to prevent change or to act as an agent of change (Tombs, 1995; Post & Mahon, 1980).

Symbolic pre-conceived thematics surrounding the role of the state makes it “rational” for a regulatory body to be a public agency, ‘independent’ of the control of private enterprise/capital, with resources controlled at a restricted arms length by the State. Such an apparent structural position serves to create the legitimate authority of the HSE. But what is the reality? Research has shown the HSE is under resourced, with its scarce resources employed in pursuit of collaboration with management. Despite a recorded high of 4,545 staff employed by the HSE in 1994 (numbers have fluctuated, but total staff has never surpassed this high point) the HSE reported some 593 work related deaths in 2004-5 (Health and Safety Executive, 2007). Further, of a reported 4,019 HSE staff on 1st April 2004 only 1,483 of those were front line operational inspectors. Arguably, the HSE has never been granted the resources to act as any kind of police force for the UK workplace despite being the lead enforcement agency for health and safety legislation (Toms, 1990). Recent data suggests that UK-wide the HSE is indeed increasingly de-emphasising its role as a health and safety enforcement agency, with a UK-wide fall of enforcement notices from 11,335 in 2003/4 to only 6,383 in 2005/06.¹⁵ In effect the cultural capital of HSE inspectors is not seen to be serving the direct interests of business and therefore commands a low exchange rate in society (as do many “social welfare” functions). Moreover, the activities of the HSE following the State’s pre-conceived thematics, tends to represent the interests of capital over labour. In spite of this, our doxic submission means that there is a tendency to view the HSE as the protector of workers’ human rights. This is the same in both Scotland and England, however there are differences between the two countries.

4.1. The HSE in Scotland

There is a specifically Scottish habitus which has impacted on HSE activities in Scotland. Over many years the HSE has recorded significantly higher rates of fatal and major injuries for Scotland as compared to the UK as a whole. For example, between 1996/7 and 2005/6 Scottish employees have averaged 58% higher rates of fatality than the UK overall. Attempts to explain this ‘Scottish anomaly’ have failed to reach common agreement, however, explanations include weaknesses in the inspection and prosecution of safety offenders. Beck et al (2007) illustrate this point noting at the time of the Stockline disaster the HSE reportedly



had only 68 inspectors to police 81,000 workplaces, in a UK-wide context where inspection has been de-prioritised.

This concerning evidence should be set within the specific structure of the legal field in Scotland. This structure has meant that Scotland's inspectorate arguably faces a greater challenge than England. In Scotland, prosecutions for health and safety offences must be made through the Procurator Fiscal office rather than being taken directly to court by HSE staff. Research has shown that the impact of the de-emphasis on enforcement has been aggravated by significantly lower fines issued by Scottish courts than their English counterparts (Beck et al, 2007).

From a historical perspective, it appears that discrepancy in legal enforcement has always existed, particularly between England and Scotland. Marx (1976, p 401) recounts a divergence over the enforcement of a 15 hour factory day. When the home Secretary was overwhelmed by petitions from mill-owners, he instructed inspectors not "to lay information against mill-owners for a breach of the letter of the Act". While the Scottish Inspectorate duly obliged, the English Inspectorate "declared that the Home Secretary had no dictatorial powers enabling him to suspend the laws, and continued their legal proceedings against the 'pro-slavery rebellion'".

Commenting on the effectiveness of the Inspectorate Marx (1976 in Capital vol. 1) further highlights the distance between inspectors and "cotton lords" of the time when he refers to regulation of child employment as "the first rational bridle on the murderous, meaningless caprices of fashion". Yet this rigor belies a subverted strengthening of the State and capitalism through increased labour regulation. As noted by Marx (1976, p 604) as the industrial revolution in Britain advanced it was "helped on artificially by the extension of the Factory Acts to all industries". Despite the claims by owners and managers that the cost of compliance required an unaffordable outlay of economic capital this served only to highlight that the "unlimited exploitation of cheap labour-power is the sole foundation of their ability to compete" and with the "improved method" of production regulated by the Act any initial economic outlay was absorbed (Marx, 1976, p 605). Further, regulation could often be obviated "at the expense of an enlargement of the works under the pressure of a General Act of Parliament" (Marx, 1976; p610, footnote 16). Thus Marx described how Factory Acts, while seeming to serve the public interest, in reality helped the expansion of Capital.

Thus the 19th century saw new regulation by the State which might have provided workers with individual and collective rights to health and safety at work. Instead, "laissez-faire" ideology portrayed the new legislation as a curtailment of human freedoms which would stand in the way of economic progress. The view of legislation as a restraint of (rather than an enabler of) human freedom persisted in the background throughout the 20th century and was brought to the fore by the Conservative governments of the 1980s. Margaret Thatcher's government tenaciously set about reinforcing pro-business categorizations – private good/public bad. This has been developed to "business self-regulation good"/"government legislation bad". Moreover, calls for increased legislation in the realm of health and safety in the 21st century are categorized as demonstrative of our overly "risk averse culture". The trade union movement in Britain has from its inception taken an



opposing view of government health and safety regulation (James and Walters, 2005). In the next section we briefly consider the role of Trade Unions in health and safety

5. Trade Unions and Health and Safety

Critical researchers (Carson, 1985) have pointed to legislative and regulatory weakness and the imbalance in the relationships between employers and employees as root causes of industrial injuries and illnesses. Indeed research has demonstrated that the collective involvement of workers in the monitoring and development of health and safety arrangements in the workplace is a valuable means of improving standards of worker protection. Where workers are unable to exercise their rights and are not collectively empowered through trade unions the health and safety deficit is evident. Evidence suggests that twentieth and twenty-first century regulatory approaches to health and safety in the UK have added to this deficit, because of an implicit bias against the criminalisation of employers who commit safety offences (Beck and Woolfson, 2000). HSE research confirms the academic consensus that trade union organised workplaces are at least 50% safer than non-organised workplaces (for a discussion of this evidence, see James and Walters, 2005).

British trade unions in the 21st century possess high levels of cultural capital in terms of their training in health and safety, and high social capital in terms of their networks and connections. This aligned to the potential for unions to carry out action to disrupt the economic activities of employers give trade unions some power over the monitoring and development of health and safety arrangements in the workplace. Notwithstanding, or perhaps because of this, in the 21st century employers should benefit from the input of trade unions into health and safety processes. Academic research lends “broad support to the notion that joint arrangements, trade unions and trade union representation on health and safety at the workplace are all associated with better health and safety outcomes than when employers manage OHS (occupational health and safety) without representative worker participation” (James and Walters, 2005, p 100). Accordingly, any study of health and safety must pay attention to the adequacy of the provisions on worker representation and possible means of its improvement.

Under current legislation employers have legal responsibilities to ensure the provision and exchange of information and instructions that enable employees to be properly informed about risks and health hazards, and to provide the training to allow employees to understand information and instruction¹⁶. There are two principal sets of regulations that require workers to be consulted on health and safety matters. The Safety Representatives and Safety Committees Regulations 1977 is for workplaces where trade unions are recognised for collective bargaining purposes. Recognising the exacerbated power imbalance in non-unionised workplaces, the Health and Safety (Consultation with Employees) Regulations 1996 covers workplaces with no trade union recognition. ICL worker testimony paints a picture of ICL as being virulently anti-union. We will further see in the case study that the management of health and safety at ICL appears to have been characterised by an informality and laxity that left workers vulnerable to the vagaries of those responsible for its



implementation. There was clearly no system of health and safety consultation in place that could be regarded as complying with the 1996 Regulations. And yet, extant doxa (the view of the dominant that has become taken-for granted) suggests that unions serve to hamper business and that there is too much legislation in place, especially in respect of small businesses even though both of these fly in the face of the evidence.

In the next section we set out Bourdieu's theoretical explanation of how it is possible for "it to go without saying" that health and safety legislation is bad for business and thus should be minimized alongside a deeper consideration of the role which the Health and Safety Executive plays in the perpetuation of state sanctioned symbolic violence in the constitution of worker and employee subjectivities.

6. Symbolic Violence and Health and Safety

Through his own historical analysis of economic and social struggles, Bourdieu recognises there has been a historic move from overt violence with industrialisation to more symbolic violence¹⁷ (Bourdieu, 1977a; Swartz, 1997). For Bourdieu, there is an intelligible relation – not a contradiction – between overt and symbolic violence which “coexist in the same social formation and sometimes the same relationship” (Bourdieu, 1977a, p 191). It should not be forgotten, for example, that for many slavery was, and in some cases arguably still is, an accepted part of everyday life. However, as was explained earlier in the paper, the State does not necessarily have to exercise physical coercion in order to produce an ordered social world, as long as it is capable of producing embodied cognitive structures that accord with objective structures and thus of ensuring doxic submission to the established order¹⁸. Doxa is the point of view of the dominant, which presents and imposes itself as a universal point of view – the point of view of those who dominate by dominating the State and who have constituted their point of view as universal by constituting the State. Doxa is the breeding ground for *symbolic violence*.

Famous for rethinking dichotomies of social theory, Bourdieu's account of social violence (physical coercion) is distinct in that symbolic violence is achieved without consciousness or constraint. It is grounded in the 'choices' people make according to their specific habitus¹⁹ and their “illusio”, an unconscious commitment to the logic, values and capital of a field. The nature of symbolic violence means it is not recognised or, as Bourdieu elaborates through many examples of language and education, is misrecognised. For example, such misrecognition has become a common basis for social analysis in gender studies where social behaviour is understood as “natural” or socially acceptable behaviour rather than acts or relationships of domination. The acts – words, gestures and intonations – of domination are not recognised as such, they are misrecognised as part of the doxa. Doxa serves to distinguish the thinkable from the unthinkable, reinforced by acts of distinction that obscure domination (Bourdieu, 1990).

Part of their makeup is that acts of symbolic violence are socially established and unconsciously accepted. Within our social relationships and practice, complicity of the dominated is



necessary if symbolic domination is to be realized. As highlighted by Bourdieu “the propensity to reduce the search for causes to a search for responsibilities makes it impossible to see that intimidation, - a symbolic violence which is not aware of what it is (to the extent that it implies no act of intimidation) - can only be exerted on a person predisposed (in his habitus) to feel it, whereas others will ignore it”... (Bourdieu, 1991, p 51). Bourdieu’s extensive study of education illustrates how bodies of knowledge perform a reproductive function by communicating values of meanings of the existing social order to students who become predisposed to acceptance. For example, a child with a middle class accent and extended speech patterns may be rewarded by the teacher and so come to be seen as more intelligent. Thus anything said in a middle class accent is seen by the child and her classmates to be “intelligent”. Children with working class accents will “know” that they are less intelligent. By making arbitrary cultural connection in a world where divisions and hierarchies are presented as necessary, a form of symbolic violence is enacted (see further Webb et al., 2002, p 118 on cultural arbitrary). Cultural capital (for example, competencies, skills, qualifications) can also be a source of misrecognition and symbolic violence. Therefore, working class children can come to see the educational success of their middle-class peers as always legitimate, seeing what is often class-based inequality as instead the result of hard work or even “natural” ability. A key part of this process is the transformation of people’s symbolic or economic inheritance (e.g. accent or money) into cultural capital (e.g. university qualifications).


In the formation of symbolic violence there is a transmutation of economic into social capital. This occurs when the interests of the economically dominant become doxic — when they are concealed by a socially recognised authority legitimated by the State (as in the case with the HSE). Workers in 21st century Scotland’s identities and subjectivities are in part constituted by the belief that they are “subjects” in a democratic and fair system. This view is reinforced by the existence of government agencies like the HSE and legal structures like the various Health and Safety at Work Acts. Moreover, tragedies such as Bhopal have been characterised by the UK state and the British media as “the Other” and as an example of what can happen without the proper structures and regulations which we are fortunate to have in the UK. Yet, as set out in the previous section, the “protection” offered to Scottish workers by the HSE is a kind of charade with only 68 inspectors policing 81,000 workplaces at the time of the explosion. This is why we describe Health and Safety practices as doxic. But surely workers who see the charade of HSE enforcement in their workplaces cannot be so easily duped?

Debate on the robustness of Bourdieu’s ‘theory’ of symbolic violence has centred on the extent to which workers are aware (misrecognise) and complicit in domination, and domination is illegitimate (see for example Bourdieu, 1977a; Calhoun et al., 1993 Swartz, 1997). This issue will be discussed in the case study. At this stage it is important to note that Bourdieu’s theoretical position is not pessimistic, an escape lies in critical reflexivity and the historical analysis of rational thought - “to rethink the subject-object dichotomies of classical and current social theory” - not just conflict in social relations and practice. “To fight for reason, for the undistorted communication that makes possible the rational exchange of arguments, etc, means fighting very consciously against all forms of violence, starting with symbolic violence” (Bourdieu, 2008, p 222-3)...recognizing “the methodical historicization of the



instruments of rational thought (categories of thought, principles of classification, concepts, etc.) is one of the most powerful means of removing them from history” (Bourdieu, 2008, p 223)

People’s “common sense” notions about the workings of society were reformed during the 1980s when the Conservative government set about redefining/clarifying our understandings of the State and the private sector such that the private sector was categorised as being good-for-business (and by extension everyone), efficient, free and modern, while the State was categorised as bad- for-business (and by extension everyone), inefficient, constraining, and old-fashioned. While these categorisations were not new, they were solidified. In a piece published towards the end of his life (Bourdieu and Wacquant, 2001), Bourdieu wrote that “the new planetary vulgate rests on a series of oppositions and equivalences which support and reinforce one another to depict the contemporary transformations advanced societies are undergoing - economic disinvestment by the state and reinforcement of its police and penal components, deregulation of financial flows and relaxation of administrative controls on the employment market, reduction of social protection and moralizing celebration of ‘individual responsibility’ - as in turn benign, necessary, ineluctable or desirable, according to the oppositions”. Bourdieu and Wacquant set out these oppositions as follows—



state [globalization]	market
constraint	freedom
closed	open
rigid	flexible
immobile, fossilized	dynamic, moving, self-transforming
past, outdated	future, novelty
stasis	growth
group, lobby, holism, collectivism	individual, individualism
uniformity, artificiality	diversity, authenticity
autocratic ('totalitarian')	democratic

The legacy of Thatcherite State categorisation is that government legislation is seen as inhibiting and damaging to “economic freedom.” In terms of health and safety, there is a symbolic belief that any further regulation of health and safety is somehow both wrong and an ineffective means of achieving desired improvements. Indeed it is “legitimate to reduce the resourcing of State regulatory activity on health and safety and replace it with exhortation and appeals to economic self interest of business to regulate itself, alongside a naïve reliance on untested notions about how the business environment provides its own levers and pressures to encourage effective self-regulation” (James and Walters, 2005, p xii). Thus



while the HSE still stands as a structure to “protect the health and safety of employees”, neo-liberal state categorisations have legitimated cuts in HSE funding.

It should be noted that at an individual level, the dominant framework of neo-liberalism, is one that values individualism, and self-responsibility (Bourdieu and Wacquant, 2001). At a subjective level this means that our “common sense” tells us to “look out for ourselves.” For those who perceive themselves as “business people”, state categorisations serve to construct their subjectivity as being “naturally opposed to state regulation of business”. It cannot be stressed enough that such beliefs are deeply held and form part of individuals strategies as the act on fields.

Putting acts of violence (our case study of ICL) into context means that it is necessary to analyse the objective mechanisms which help to establish and conceal relations of domination and also requires us to consider changes in capitals in terms of what Bourdieu aptly calls a “comprehensive balance-sheet of symbolic profits” (1977a, p181). The following section sets out a detailed account of the activities of the HSE in its dealings with ICL and its LPG gas installation. There were many important issues with regard to health and safety at ICL but we have chosen to concentrate mainly on the LPG pipes since it was a corroded LPG pipe which caused the explosion.

7. The Habitus of health and safety practices at ICL and the doxic HSE

The History

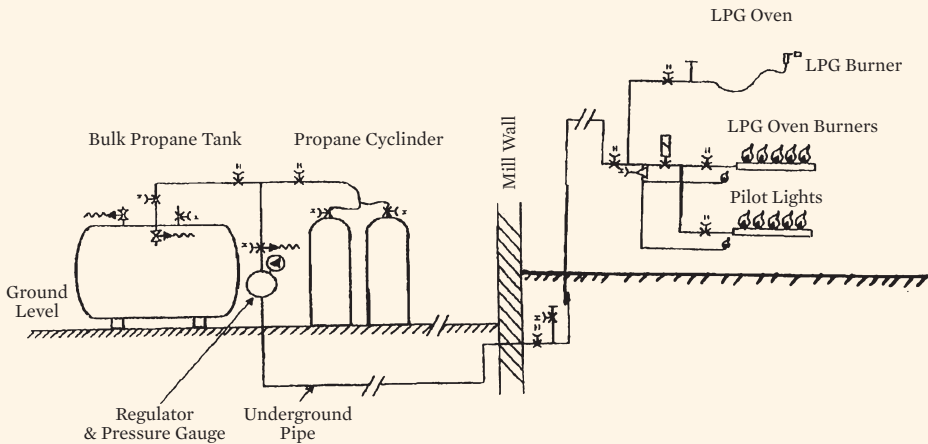
The ICL building was a former weaving mill which had been constructed in 1857. As will be seen from our discussions, the working environment of the 21st century workers may not have been so far removed from that of their Victorian counterparts. The old mill was situated in a busy residential area and had passed through various hands during the years before it became the home of Industrial Copolymers Ltd Plastics (now ICL Plastics), which was founded on the site in 1961 by chemist Campbell Downie and colleague Ron Cunningham. This building had undergone numerous alterations throughout the decades. It originally had an open pit partly below ground level and an adjoining basement. In 1980 the open pit area was covered by the creation of a freestanding floor. The ground floor of the building was approximately a metre above the external ground level.

The history of the use of LPG at ICL began in 1969, when an LPG tank was installed in a yard outside of the ICL factory building. The LPG gas would be used to fire ovens within the factory premises. The installation was organised by Campbell Downie (one of the founders of the company). He engaged Grieben Plant Limited to supervise the installation of the pipe. The principal of Grieben Plant was the late Frank Semple, a former marine engineer and Downie’s bother-in-law. The tank was connected to an underground pipe running beneath



the yard and originally rose above ground (through two 90 degree bends in the pipe) to enter the building through a bricked up window into the open pit area. At this time, the final section of the pipework rose vertically to about 0.45 metres above the original surface of the yard and was clearly visible. Internally, the pipe was also visible in the pit area of the building. However, to counter problems with flooding, the level of the yard was raised in 1973. As a result, the LPG pipework was buried at the place where it entered the building. In 1980 when the inside pit area was covered, the pipe ceased to be visible from inside the premises. (Insert fig 1 about here)

 **FIGURE 1** LPG installation after yard level was raised in 1973 and inside pit area was covered in 1980 (adapted from Gill, 2009, p22)



The LPG installation attracted the attention of HSE inspectors. Indeed, the evidence from the Public Inquiry demonstrates that Campbell Downie (the controlling shareholder) and other senior staff at ICL's attitude to health and safety provoked serious comment within the HSE²⁰. The Public Inquiry carefully details occasions where the HSE were given information by ICL which later turned out to be factually incorrect and in all likelihood designed to delay HSE recommendations. For example, in February 1982, the HSE submitted recommendations for improvements to the LPG tank which included the installation of a drench system. In December, 1982, Frank Stott who was the responsible officer for health and safety at ICL Tech²¹ telephoned the HSE and later wrote confirming that the drenching system had been delivered and was to be installed during the Christmas shutdown period. The Public Inquiry found that this representation cannot have been true. Twenty two years later, at the date of the explosion, no drenching system had been installed. This was not a minor oversight on behalf of a busy mid level manager. The absence of a drench system and the advice of the HSE were known to the senior management at ICL. When the issue of the drenching system was raised six year's later in April 1988, Stott responded to a memo from Downie on the significant cost of installing a drench system as follows "...we must try



to talk them out of the drench but this will be difficult this time around...” (Gill, 2009, p 87). In a later memo, Stott wrote to Downie that, “...I suspect that we have reached the end of the road in side stepping their requests (since 1982)...” Downie replied “...I am not unduly concerned with the Factory Inspectors displeasure...” The habitus of ICL was one of stalling on HSE recommendations; meticulous attention to the cost of health and safety implementation and apparently holding the HSE in low regard or perceiving the HSE activities to be a “restraint of trade”.

Recommendation 11 – the potential lifesaver

Between 1975 and 1988 HSE inspections repeatedly expressed concerns about the siting of the LPG tank which was considered to be too close to the factory building. But in 1988, a key event in the history occurred when a specialist inspector visited ICL. The HSE inspector, John Ives (who had experience of inspecting ICL since 1981), attended that visit with Alan Tyldesley²² who had recently been recruited as a Specialist Inspector, working with the Field Consultancy Group dealing with fire and explosion. Ives long association with ICL should have meant that he was aware of ICL’s habitus.

It became clear during the Ives/Tyldesley visit that the siting of the tank, given its size, did not comply with the separation distances contained in HSE guidance HS(G)34. The Public Inquiry noted that this was “a problem on which Mr Stott had successfully staled for so long” (Gill, 2009, p63). The specialist (Tyldesley) stated that ICL should either try to convert their ovens which used LPG to natural gas, try to rent land further away from the factory to re-site the tank or to acquire smaller tanks. In all Tyldesley made 12 recommendations. For the purposes of this paper, recommendation 11 is the most poignant—

Part of the underground pipework carrying LPG vapour into the building should be excavated. The state of the pipework and any corrosive protective coating should be examined by a competent person and any recommendations made as a result of this inspection should be carried out. A pressure test²³ of the pipework should also be carried out. (Gill, 2009, p66)

In short, in 1988 a recommendation was made that the pipework should be dug up and checked. If this had happened and the pipes had been correctly protected, it is highly likely that the explosion would never have happened. In the subsequent trial relating to the explosion it was heard that the cost of renewing the pipe would have been £405.

At the Public Inquiry, Tyldesley said that based upon ICL’s lack of action regarding HSE recommendations about the installation between 1982 and 1988, he felt that co-operation from ICL on his 12 recommendations without legal enforcement action would be unlikely. Thus, his recommendations were intended to form the basis for an Improvement Notice under the Health and Safety at Work Act 1974. Ives, who had 34 years experience in the HSE had attended several LPG training courses but could not recall any discussions of pipelines, returned to ICL on 1st September, 1988, to discuss Tyldesley’s report with Stott. The entry on the HSE Report on Visits form recorded that



Mr Stott opened the meeting by announcing that he was transferring his oven from LPG to mains gas which will reduce the need for the LPG store. It appears that a small tank will still be needed for the central heating system. Letter and CV (check visit²⁴) proposed to ensure that Mr Stott keeps his word. (Gill, 2009, p 68)

Ives later marked the file to cancel the check visit “as negotiations were underway”. The Public Inquiry Report stated that in the meeting between Ives and ICL,

Mr Ives went through the recommendations in Mr Tyldesley’s report with Mr Stott (an ICL Director) during the meeting. In relation to the pipework, Mr Stott did not think that excavating the pipe was a practical option as it would mean digging up the yard. (Gill, 2009, p 68)

The outcome of the meeting was that Stott was going to discuss the issue with a for-profit company, Calor (its LPG supplier), and would return to the HSE with a new proposal. Thus Stott made two completely contradictory statements during the same meeting. If ICL truly intended to convert to natural gas they had no need to speak to their LPG supplier – they would have had to speak to a natural gas supplier.

Calor and the field of power

The matter effectively went into abeyance until Mr Stott discussed the matter with Calor. In effect, a specialist HSE inspector’s cultural capital (his recommendations), perhaps because they were seen as “curtailing ICL’s freedoms”, was valued very lowly by everyone concerned (the HSE, ICL and as we shall see later, another private company, Calor). Moreover, in allowing ICL to approach Calor, the symbolic capital of Calor was deemed to be higher than that of an HSE specialist.

Stott did contact Calor. He dealt with Mr Coville. Coville and Ives knew each other well. It became evident in the Public Inquiry that it was part of the habitus of the field for companies to contact Calor if they were having difficulties with the HSE. The Public Inquiry stated that “He (Ives) and Mr Coville had had regular contact where persons with LPG installations sought guidance and where they were trying to resolve difficulties regarding such installations. When incidents occurred they would work together to try to improve practices.”

Coville (a Calor employee, but on behalf of ICL) wrote to Ives on 4th January 1989 in the following terms-

...On behalf of ICL Technical Plastics Ltd and following my telephone call to you on 23rd December 1988, the attached sketch plan outlines suggested suitable remedial action, to be taken by Calor Gas Limited, in order to meet the recommendations made at paragraphs 1, 2, 3, & 4, only of your above-referenced letter... I trust you will consider the above measures to form an acceptable compromise to your recommendations...”
(Gill, 2009, p 69)



In fact the Calor proposals were mainly concerned with the installation of a smaller LPG tank and the requirements for a certain distance between the tank and the building. One of Tyldesley's recommendations had been that ICL should replace the 4,000 litre tank with a much smaller one of 250kgs. It seems that Calor were unable to supply tanks of this size, and their counter proposals were concerned with installing a 2,000 litre tank. Calor as a participant on the economic field would be concerned with keeping its clients. If the HSE created too many problems for its clients, they might be tempted to convert to using another source of power. For clients, like ICL, their preference would be to expend as little economic capital as possible converting to a different system.

The Ives/Collville "counter-proposals" were referred to Tyldesley. In a memo dated 17th January, 1989, he replied to the counter proposal stating that the LPG installation would be acceptable if ICL could obtain nearby land on which to site the tank. He also stated that he hoped "that appropriate enforcement action will now be taken to ensure that the installation is improved without delay." (Gill, 2009, p 72). Tyldesley was clear that his recommendations had been a package and that it had not been a case where there could be picking and choosing. Indeed, if ICL/Calor had decided to install a smaller tank rather than resite the tank further away from the building, this would involve halting the supply and so would be a convenient time to check the underground pipework. Tyldesley believed that Coville/Calor as "competent persons" would understand the need to check the pipework.

In the event, Ives "pulled-rank" on Tyldesley. Ives responded to Tyldesley on 20th January, 1989. We will include a long quotation since it is important to understand the habitus of the HSE—

I would remind you that enforcement policy in this matter rests with myself and I will take appropriate action as I see fit to deal with this matter.

The problem that has arisen is that Calor Gas are telling the occupier and myself that they do not produce tanks for bulk LPG which meet the standards of your original report. In other words if I were to enforce the letter of your report then this site would have to cease using LPG. In those circumstances I deem it better that we try to reach a reasonable compromise and solution rather than rush into enforcement action which will backfire. In view of Calor's claims perhaps you could confirm that it is possible for them to supply tanks of volume no greater than 250kgs.²⁵

It is clear that doxic submission to the needs of economic capital accumulation by the HSE played a key role in Ives's actions. Ives seemed concerned that ICL would be able to continue using LPG. The actors' strategy ensured that the needs of capital were privileged over health and safety at work. The HSE's symbolic power derives from its claim to act to protect the health and safety of workers and yet it seems that they are able to compromise on this.

However, there was also another factor at play in Ives's actions. Lord Gill at the Public Inquiry (Gill, 2009, p 94) stated that "it is clear from Mr Ives' evidence about the Calor counter-proposal that his decision to accept it was influenced, in part at least, by his fear of the



consequences if he should reject it. It was well known to the Inspectorate that Calor had a history of challenging HSE enforcement notices. This is the operation of the field of power. Calor's economic capital and its ability to pay for the cultural capital of the best lawyers made it a much stronger adversary to the HSE than ICL. Gill (Gill, 2009, p 94) then writes " Calor consider themselves to have a constructive relationship with HSE and reject any suggestion that they intimidate HSE when they occasionally seek to assist their customers to resolve any potential enforcement notice issue. I myself make no such suggestion."

Calor had legal representation throughout the public Inquiry. They seemed very keen to assert that their counter-proposals to Tyldesley met with HS(G)34²⁶, a claim contested by other witnesses to the Inquiry. Gill wrote that (Gill, 2009, p 99), "In my view, for so long as Calor contractually accepted no responsibility for pipework beyond the vapour off-take valve, it was at least a tenable position for them to say that the buried pipework was a matter for the user alone. But they could not maintain that position when they agreed to advise and represent ICL in its negotiations with HSE." In effect the LPG industry is self regulating. The threat of legal action against Ives by Calor should be seen as part of the struggle by economic capital to have power over the State.

In 1989 HSE protocol was that all actions and correspondence were directed through a general inspector. This meant that Tyldesley would not have known whether his recommendations were applied or not. In the event, Ives while not pursuing recommendation 11, did pursue the resiting of the tank. This would have meant that ICL would have had to acquire adjacent land.

Stott wrote to the HSE on 25th January 1989 to say that he could "now confirm that we are in fact in control of the land out with our main factory gate...". The letter also gave other details about relocation of parking and so on. The Public Inquiry found that Stott's letter was plainly untruthful and designed to mislead. No ICL company, then or since has had control of the land. Colville visited ICL in December 1989 and drew up a further plan probably as a consequence of being told that ICL had control of the land. In January 1990, Colville spoke to Ives. Ives reported that the new proposal seemed satisfactory. A check visit due in March 1990 never took place. Almost eighteen months later in June 1991, Calor replaced the 2-tonne (4,000 litres) tank with two 1-tonne tanks. At the time of the explosion, some of the Ives/Colville compromise plan had not been completed.

The Audit Society and the HSE

In 1993, the habitus of the HSE changed slightly in that companies were legally obliged to appoint one or more competent persons to carry out risk assessments in the workplace. The next HSE visit to ICL in January 1992, and visits subsequent to this demonstrated the new approach to health and safety audit by the HSE. In practical terms this change served to devalue the cultural capital of HSE inspectors further, since the onus of reporting risks was removed from them and was placed on companies - a form of self-regulation consistent with state categorisation and distinction of public and private spheres. Indeed the new approach is more akin to the statistical sampling, negotiated compromise (between auditor



and auditee) and light-touch of financial accounting auditing. The inspector who carried out this visit, Alistair McNab, carried out a “diagnostic inspection” which meant that he “sampled” activities with a view to diagnosing any problems with the management of health and safety. The Public Inquiry stated that the “purpose was not to check every single hazard or risk or activity in the factory, for it was impractical for him to do so and *that was in any event the responsibility of the duty holder (itals added)* (Gill, 2009, p 76). McNab concentrated on the management and on the director roles and was concerned that the company should be ready to audit itself for risk. McNab’s visit was in part to prepare ICL for its obligations to appoint one or more “responsible officers” to assist in identifying risks within the workplace and to develop measures to minimise these. These obligations were to become mandatory for employers on 1 January 1993.

Interestingly, at the Public Inquiry, Lord Gill had something to say about HSE guidance on pipes. It seems that HS(G)34 was the vaguest of them all. A witness to the Inquiry, Dr Fulham, told the Inquiry (Gill, 2009, p 95, *itals added*) that “...it reflects the general move towards a risk based approach... where you don’t give such specific detail but where you allowed a competent person (*e.g. Calor*) to use their judgement...” Given ICL’s habitus (resisting HSE recommendations), which was well known by the HSE, how could one of their senior management be deemed to be a responsible officer? This is an example of the violence involved in the move towards risk based assessments. Given ICL’s history, one would trust the HSE not to trust ICL and yet this is exactly what happened.

McNab’s visit served a dual purpose since it was also deemed to be the “check visit” to follow up on the LPG gas recommendations. McNab added a handwritten addition to his report of the visit “LPG seems to meet 1990 agreement”. In fact the agreement with Calor had not been fully implemented. After 1993, there was no further mention of the LPG installation in the HSE files. Thus it seems that recommendation 11 was effectively filed away and forgotten until the explosion. While, as we set out below, this could be seen as a “one-off” error, it is exemplary of the structure and doxa of the HSE.

It is likely that if the workers of the factory were aware of Tyldesley’s recommendations, then the pipe corroding in the ground might not have been forgotten. The social capital of workers only serves to empower worker actions against known adversaries. But in this case, the workers did not have access to the cultural capital (nor the recommendations) of Tyldesley. Indeed the risk assessment at ICL was to be carried out by a full time student without Tyldesley’s cultural capital. What this student had however was social capital.

Andrew Stott (Frank Stott’s son) a full-time university student²⁷, was asked to carry out a self-evaluation risk assessment by his father (Frank Stott) or William Masterson. The public Inquiry seemed to think that he had made a reasonable attempt at the assessment. However, Andrew had not thought about the buried LPG pipework so the pipe did not form part of the assessment. Frank Stott however, did know about it, Tyldesley’s recommendation had been specifically discussed with him by Ives. Andrew Stott’s involvement in preparing the draft assessment finished in January 1997. The final form of assessment was dated 16th July 1997. Later risk assessments perpetuated the error of not including the buried pipework. The maximisation of profits is part of the illuso of the economic field. This means that leaders



of organisations on this field will only be prepared to spend economic capital on health and safety if it will bring economic returns to their organisation. Thus when managers assess health and safety risks they are concerned about the risk relating to economic capital. Of course if damage to workers is economically or symbolically costly to companies (perhaps because of disruption to production) then this risk will also be considered.

The issue as to whether or not the error perpetuated by Andrew Stott's risk assessment could have been prevented if had been carried out by someone else is clearly one of conjecture. While not possessing the cultural capital of Tyldesley, many workers at ICL were aware of the risks associated with their work. However, as a non-unionised site they had no organised basis to petition management for information nor to protect them if they attempted to raise health and safety issues with management.

The cultural capital of workers

Workers' testimonies constitute a powerful indictment of the general approach to health and safety management taken by management at ICL. They reveal the routine disregard of health and safety legislation and statutory regulations, including serious breaches of COSHH regulations. There are many graphic examples of this negligence, of which the following complaint following exposure to chemicals is quite typical.

But I was working with this stuff [gold paint supplied by Trimite] one day - I never had any gloves on - and all this paint was getting stuck to my fingers and up my nails and in my hair. I never thought of looking at the actual tin that [this fellow worker] was using and it was only when I seen a skull and crossbow on the tin that I thought, 'There's something wrong with the stuff we are using'. So I took a closer look and I complained to Bill Masterton that I was getting a tingling feeling in my hands. I complained for weeks and weeks. Bill's like this, 'Och, it's just work, go and wash your hands every time you are finished using it. I said 'But I'm still getting the tingling sensation' [after I wash my hands]. So I read the actual thing on it and it says, 'the downside effect of this paint is if it comes into contact with your skin is that you could get a tingling sensation, which is irreversible. Irreversible on the tin! I'm like that 'I've got this and it's irreversible'. So I pointed that out to Bill. I said, 'Look at the back of that tin, you should have told me before I started even touching that paint that I had to have gloves on, or special gloves, and see the smell of this stuff'. (Beck et al, 2007, p 10).

Presaging the cause of the explosion, workers reported that they were aware of serious problems that had emerged with regard to the gas pipes.

Somebody came in and condemned the gas pipes. For about a week or two we had no gas. The thing is we were led to believe it was the Health and Safety (Executive) because I know for a fact that somebody did complain because they were having odd job men [working on them]...one of the guys actually phoned the health and safety and pointed out that they had odd job men working on the gas pipes, shouldn't it be somebody who is CORGI²⁸ registered working on the gas pipes. I'm not 100%



sure if they came in, if they contacted them or what they did, but there was talk they came in around that time as well. (W2) (Beck et al., 2007, p10).

They built the oven themselves...And then they had to get people in for the gas burners and I think that's what it was. I think it was them that noticed that something was wrong. They condemned. They actually cut the gas off. They said, under whatever regulations they work under, that they found dangerous pipes, so they were going to disconnect them. So they disconnected them and left. Then what happened was it was like the two handy men in the place, they were called out. They started working on them to sort the leaks. So it was like a spray they got and what they did was they would put the gas on and they went along the pipes spraying it all and identifying leaks. And then they would fix them. But the pipes were never replaced (W4) (Beck et al., 2007, p10).

As stated earlier, since there was no trade union recognition agreement at ICL, it appears that the factory would fall under the Health and Safety (Consultation with Employees) Regulations 1996. Under the 1996 regulations it is the responsibility of the employer to ensure that a system for consulting workers on health and safety is in place. In such a case, the regulations allow for the company to choose between a system of consultation through a safety representative elected by the workforce or a system of direct consultation with employees. According to workers' testimonies provided by Beck et al. (2007), there was no elected representative of employee safety at ICL. This means that the company was obliged to consult directly with the workforce. This information, according to HSE guidance must include information from accident books, and any assessments that have been made under COSHH regulations. Workers' testimonies Beck et al. (2007), provide clear evidence that ICL's organisation of health and safety representation fell well short of legal compliance.

Overall, management of health and safety appears to have been characterised by an informality and laxity that left workers vulnerable to the vagaries of those responsible for its implementation. From the testimonies of staff (Beck et al., 2007), there appeared to be no system of health and safety consultation in place that could be regarded as complying with the 1996 Regulations. One worker summed up the lack of representation and adequate communication of information from management:

There was absolutely nothing [in the way of formal consultation between employer and employees] no health and safety committee...If I remember right, there was a notice on the wall about Factory Acts or something, you know, but that was about it really. If the company had a policy regards safety or [specific hazards] in all the years I was there nobody ever said to me anything about it. (Interview Laurence Connolly Snr. 16 January 2006, Beck et al., 2007)

Given the foregoing it is surprising that no legal action was taken against ICL under the Health and Safety (Consultation with Employees) Regulations 1996.

Perhaps one of the most telling employee cases is that of Laurence Connolly senior who had been a worker at ICL for 13 years. He left their employment just days before the disaster



and had personal experience of inviting the HSE to investigate his concerns for health and safety at ICL. Laurence's relationship with the HSE began when he developed concerns regarding working practices at ICL which he believed were having a serious impact on his son's ill health (Laurence Connolly junior, a co-worker). Laurence pursued his own course of inquiry. He said –"I couldn't find out anything in the work so I started looking on the Internet and I started finding out some bits and pieces myself. And then when I started reading it, it became very frightening because a lot of the problems that Laurence has had and is still having, you could actually read through these data sheets on all these chemicals and it's telling you some of the effects that they can have on you. At the same time, they are telling you that you should be wearing certain types of masks, certain types of gloves, impervious overalls, and all these sort of things. We never got anything like that." (Beck et al., 2007; P114). So Laurence took his health and safety concerns in the first instance to ICL management as a legitimate authority for health and safety practice but when faced with at best what could be described as a lack of interest by management, Laurence doxically turned to the HSE, as a regulator of health and safety for help. He made numerous calls to the HSE, many unreturned. Indeed he felt that he was being stone-walled by the HSE.

Paradoxically, during one of their visits to ICL, a senior member of ICL introduced the HSE inspector to Lawrence only for Lawrence to have his identity exposed to ICL management as the person requesting the inspection visit. It is this act that forms a further contradiction in the case. On the HSE's official website²⁹ under "Your employer's responsibilities" the HSE draw attention to the following –

"If you think your employer is exposing you to risks or is not carrying out their legal duty in regards to health and safety, and you have pointed this out to them without getting a satisfactory response, you can contact us. **We treat all contacts in strictest confidence**³⁰."

Laurence's account further illustrates a failing by management and the HSE to provide workers with access to official 'accounts' of health and safety and leaving them without the power to manage risks to their health and safety. This was not the end to the violence however; Laurence illustrates how the discourse of health and safety was used as a tool for control over the ICL workforce and a means of victimisation. As we describe later, the management of ICL would use the discourse of health and safety to control the workers. Eventually when Laurence's position became untenable at ICL after he was exposed by the HSE inspector as a whistle-blower, he left ICL (some three weeks before the disaster). This can be viewed through the lens of Bourdieu as a voluntary alienation from a dominant system. The whole saga also exposes Connolly's relative weakness in the field of power. He has little economic capital (which could be used to mount a legal challenge to the HSE or ICL); moreover, in spite of his knowledge of ICL, he was deemed to have little of the requisite form of cultural capital in the HSE field.

Debate on the robustness of Bourdieu's 'theory' of symbolic violence has centred on the extent to which workers are aware (misrecognise) and complicit in domination, and the extent to which domination is illegitimate (see for example Bourdieu, 1977a; Calhoun et al., 1993 Swartz, 1997). This is particularly relevant to our case; disclosure of Laurence's identity



by HSE inspectors to ICL management illustrates a conscious recognition of violence (dichotomy between social relation and practice) in which Laurence is no longer complicit in Bourdieu's sense of the word. This is a turning point in the case; from this point Laurence no longer adheres unquestioningly to the relations of order. In this instance violence is arguably no longer symbolic (misrecognised/ complicit) violence it now represents a more elementary form of overt economic violence (irrespective of the inspector's conscious or unconscious motive for action).

The HSE's habitus of self-protection

While the ICL explosion may be a specific case, it reflects the nomos and habitus of the field in which employers are offered advice, consultation and negotiation before enforcement action is taken. In other words, the work of the HSE is structured around a 'compliance', rather than a 'strict enforcement', model of regulation (Pearce and Tombs, 1990; Tombs and Whyte, 2007). Except in the case of the most egregious safety offences, enforcement action is invoked only where processes of persuasion, negotiating and bargaining, often over a very protracted period, have proven 'unsuccessful' and even then consequential battles on the juridical field can prolong and hamper HSE recommendations. The HSE habitus means that the law is indeed, the 'last resort' (Hawkins, 2002) when it comes to the discovery, investigation, and response to, health and safety offences. In this way the HSE is protected from doing battle on the juridical field on which it is ill equipped (in terms of its own capitals) to win.

Further, violence is enacted through the consolidation of the compliance approach by a government agenda that ensures the HSE's acceptance at a corporate level of the need to take into account regulated industries' commercial constraints and the need to balance regulatory goals with the economic 'health' of the nation (Tombs and Whyte, 1998). What arguably adds to violence in this case of ICL – entirely reminiscent of examples from Victorian Britain – is the use of regulation to exert control over labour on one hand, while on the other, systematically sanctioning breaches in regulation by capital. For example, a former worker of ICL noted an instance symbolising such an act of control, "Chemicals could lie all over the place and that wasn't a problem. But if you had a bottle of water or a bottle of Irn Bru³¹ on your bench then that was a major health and safety issue" (Beck et al., 2007, p 20). There are therefore important symbolic and structural pressures that have acted to construct HSE as a body which must cooperate with and advise industry rather than as a law enforcement agency (Pearce and Tombs, 1998).

While an HSE inspector did not respect the confidentiality of Lawrence Connelly, the authors have had direct experience of HSE's rigorous concern for its own reputation. The HSE insisted that an Independent academic report on the explosion was removed from the Strathclyde University website. After the explosion Tyldesley also posted a statement on his own website but Brechin Tindal Oatts (solicitors) who acted for the HSE at the time told him to remove the web page. During the Public Inquiry Tyldesley said that "...It seems that once the legal processes start, the word "sorry" becomes very difficult to say..."



In summary, the ICL explosion was a preventable disaster. The HSE had the requisite cultural capital to understand the risks involved with buried LPG pipes which entered into enclosed spaces. Rather than simply perceiving the events which led up to the explosion as a series of “mistakes”, we argue that by using Bourdieu’s scientific method it is possible to discern some of the “logics” of the social world which need to be rectified to prevent similar abuses of our human rights from happening in the future.

An element of the case which demonstrates the powerful *illusio* (drive to make profits) of the economic field is that the concern for economic returns at the expense of health and safety endangered everyone in the company including those who knew about the pipe. Indeed Downie’s son was injured in the explosion. And the Chief Executive was killed. Frank Stott allowed his son to work there. Thus the people who worked at ICL, who knew about the pipe and who were in a position to do something about it, put their own and their loved-one’s lives at risk. This could perhaps be explained by their failure to recognise the danger of the pipe. But the application of Bourdieu’s theoretical work suggests that deeper forces were at play. The somatic reaction to HSE inspectors by the owner and ICL management was one of hostility. Their constitution as the owner and/or managers of small businesses was controlled by preconceived thematics and these thematics were reinforced by structural changes to the Health and Safety executive. The management/owner view of “reality” meant that they failed to appreciate the danger to themselves, their loved-ones, and in the final analysis to their workforce. In this case the view of the dominant paradoxically did not serve their interests.

In this case study we have described the strategies of various actors who were involved in the ICL explosion. We have set their actions within the framework of Bourdieu’s symbolic violence noting both the objective state structures and the mental dispositions of the actors. Finally we have highlighted the various capitals at play in the case. The next section considers how the theoretical and practical insights derived from the case could be used to develop a new form of Accounting for Human Rights.

8. Reflections on the accounting lesson from ICL- How to account for human rights

The disaster at ICL acts to highlight the failure of management, regulation and inadequacy of law to police the economic system in spite of state claims to the contrary. To ‘account’ for human rights we need to consider ‘accounts’ in their cognitive, communicative and political form - ‘accounts’ reside in each, formalised, legitimised and reinforced. If safe working environments and not being killed or injured at work are human rights then these rights are being abused. In order to overturn this violence we need to both understand its complex roots and try to invoke measures which would restore equality on the field of power.

One way of helping to address this imbalance would be to produce a new form of health and safety account. This account should contain several different elements.



Firstly, it should contain two documents – the unabridged HSE Inspectors' reports and the company risk assessment. Because of the potential for “negotiation and compromise” on the part of the HSE, reports should be shown to management and workers at the same time, before any discussion and negotiation takes place. The cultural capital of workers would be enhanced by HSE reports and company risk assessment. There is no question that they would be “too technical.” Tyldesley's list of 12 recommendations was clear and could easily be understood by lay-people (like the authors). One can only imagine how things may have been different if recommendation 11 was known by the workforce. When self-evaluations started in 1993, the staff could have insisted that the pipe (and the fact that it hadn't been checked) was listed as a risk factor. As set out above, a director of ICL, KNEW about the risk and did not want to incur even the small cost of digging up the yard. Although Stott's son carried out the risk assessment, Tyldesley's 12 recommendations never featured in his assessment. So after 1993, no-one ever thought about the buried pipe. The symbolic violence is that the State sanctioned structures aligned to the mental dispositions of management prevented the workforce from being able to take any responsibility for this risk to their health and safety.

Under UK health and safety legislation employers must provide workers with information about risks in their workplace, how they are protected and instruction and training on how to deal with risks. Thus, providing workers access to HSE Inspectors' reports and company risk assessments as part of a human rights account is in any case consistent with the duty of management to provide health and safety information to workers and a right of workers to receive it³². The case of ICL demonstrates how in light of a legitimate authority to act in the public interest and uphold health and safety legislation the HSE and management are complicit in denying workers access to official 'accounts' of health and safety that could begin to provide them with the tools (or a basis to identify the tools) to manage health and safety risks.

We have demonstrated State doxa that the State acts for the “good of the whole of society” is flawed, and yet, it still prevails. For example, Lord Gill³³ (Gill, 2009, p 94) clearly reflected this position when he stated that the “HSE represents the public interest. It must assess its requirements by reference to safety criteria and to the tests of reasonableness and proportionality. Its requirements must be uninfluenced by any commercial considerations that may affect the judgement of the owners of the site”. Yet evidence was revealed that the HSE in effect sanctioned ICL's talks with Calor about Tyldesley's recommendations. Calor's economic capital was used by them to resist HSE recommendations thus demonstrating the unequal power relations in the case. With this in mind, in terms of the process of production of HSE reports, potential suppliers and existing suppliers, such as Calor, or other third parties with a potential commercial interest should not be allowed to take part in negotiating “solutions”. Thus, a condition of the account would be that no commercial supplier be involved in its production.

While it would certainly be a step forward to provide HSE inspectors' reports as part of a health and safety account we argue that the actual report itself would be enhanced by the creation of a more broadly based team comprising relevant worker representation. Our research suggests that the workers at ICL certainly possess the requisite cultural capital



to participate fully in the HSE inspection process. However, on the economic field, non unionised workers possess little of the other forms of capital to enable them to win struggles on the field. One way of addressing this would be to create a properly resourced Scottish Hazards Advice Centre which could provide representatives, and confidential advice to workers in both unionised and non-unionised organisations. Thus, we recommend a Scottish Hazards Advice Centre be created. This centre should in consultation with workers and relevant trade unions write a workers' response to the HSE Inspectors' report and company risk assessment. The second element of the health and safety account would be a workers' commentary prepared with the Scottish Hazards Advice Centre and Trade Union.

The final section of the worker health and safety account should be financial. Even taking an economic perspective on the value of health and safety and workers' lives, ICL management would have had difficulty resisting spending £405 (or slightly more in the event of business interruption) on the buried pipe to make it safe. As noted previously, in terms of representing and upholding the rights of workers to health and safety at work the unaudited, abbreviated accounts of the ICL Group of companies have proved to be inadequate. We recommend all money spent on health and safety by the company should be included in the health and safety account, alongside costings for remedying the issues raised in the HSE Inspectors' report as prepared by the company, workers, Hazards Advice Centre and Trade Union.

Working within the current socio-economic system, we have set out a case that a new form of human and safety account should be produced by a balanced team comprising of the HSE, workers' representatives, staff from a newly formed Scottish Hazard's Advice Centre and/or Trade Union representative and a member of management. The health and safety account should contain unabridged HSE Inspectors' reports, the company risk assessment, a commentary by Scottish Hazards Advice Centre, workers and trade unions, together with a financial report containing both previous expenditure by the company on health and safety and costings of remedial work which have been highlighted in the HSE Inspectors' report and workers' response.

Unsafe factories which cannot afford recommendations of this newly combined group should be closed.

9. Conclusion

When a worker goes to work each day, they should feel safe in the knowledge that they will return home safe and sound afterwards. This is a basic human right. While we can all see flaws in the economic and political system, on the whole we allow the government to govern and capitalists to make profits. In return, we expect our human rights to be protected and, to some extent, we expect the State to act in our interests.

What we have found in the ICL case is that lip-service was paid to the protection of workers' human rights. The State claims to act in the interests of every citizen. But close scrutiny of



the systems and structures which purportedly protect us, in fact, do not. And yet, we are told that they do; the belief that such structures exist for our benefit, is what makes us compliantly go along with the system. This is what Bourdieu called “symbolic violence”. An understanding of symbolic violence is one of the aspects of Bourdieu’s work which differentiates him from other social theorists.

The nine deaths and 33 injuries which were caused by the ICL explosion were preventable. The case study of the ICL disaster presented here unearths the numerous points at which actions could have been taken to prevent the explosion. An HSE expert set out clear recommendations about the actions necessary to ensure the safety of the LPG installation at the ICL site in Glasgow. The HSE did not take the legal steps which would have forced ICL management to implement these recommendations. The State did not provide adequate resources for the HSE to carry out its work effectively. The ICL management strongly resisted implementing the recommendations. The private LPG supplier aided ICL’s management in their negotiations with the HSE. Each of these parties is arguably complicit in the disaster by failing to act to ensure the safety of ICL workers.

Academic research has demonstrated that health and safety is improved when workers are involved in the management of health and safety. The habitus of ICL appears opposed to this. This made ICL a relatively more dangerous work environment. Better knowledge would have enabled the workers to protect themselves. With such serious failures to ensure the safety of workers, one would imagine that the full-force of the law would be used against those complicit in the disaster. Yet the punishment was very light. Indeed ICL stand to profit from the disaster.

Arguably, despite State policy and rhetoric to the contrary little appears to have changed with regard to state symbolic violence since workplace regulation began in Victorian Britain. This is in part because of the misrecognition of violence, including that proliferated by the new HSE. Viewing workers’ human rights to health and safety through the lens provided by Bourdieu allows us to radically begin to rethink the historical methodisation of accounting for human rights. Our views are offered as a starting point for debate both in terms of engagement on Bourdieu’s account of symbolic violence and its use in examining human rights and the ICL disaster. We recognise that our suggestions for change will not prevent those at the top of the economic field buying the best lawyers nor from moving to States with less stringent laws. In effect we are proposing a very slight levelling of the economic field as a starting point for theoretical debate and action.

Our recommendations for action begin with public access to a health and safety account containing unabridged HSE Inspectors’ reports. In so doing, we question whether we are simply proliferating the system by arguing for worker access to the HSE Inspectors’ reports. Recognising and making transparent the HSE ‘accounts’ are just the beginning of a quest for social change. We also recommend the health and safety account contain the company’s risk assessment, a commentary by a Scottish Hazards Advice Centre, workers and trade unions, together with a financial report containing both previous expenditure by the company on health and safety and costing of remedial work which have been highlighted in the HSE Inspectors’ report and workers’ response. We realise that our recommendations for



such a health and safety account is only, at best, a partial solution. Our recommendations will not alter the power structures in society and are thus reformist. However, given the state we are in, we need to fight for reforms.

10. Notes

- ¹ Among the dead were Tracey McErlane, 27, a receptionist from Possilpark, Glasgow, who left behind a seven-month-old son, Ryan; Ann Trench, 34, a computer operator from Colston, who was to die 15 years of service with ICL with her last shift; Margaret Brownlie, 49, from Strathaven; Peter Ferguson, 52, from Renfrewshire; Annette Rosina Doyle 24, of Crowhill St., Glasgow; Thomas McAulay, 41, from Glasgow; Kenneth Murray, 45; Timothy Smith, 31; and the chief executive of the company, Stewart McColl, 60, whose daughter, Sheena, had her leg amputated after she was crushed by falling masonry.
- ² [www.peoplesvoice.ca/articleprint16/01\)_DEATH_IN_THE_WORKPLACE__A_GLOBAL_EPIDEMIC.html](http://www.peoplesvoice.ca/articleprint16/01)_DEATH_IN_THE_WORKPLACE__A_GLOBAL_EPIDEMIC.html)
- ³ Also called GPL, LP Gas, or autogas
- ⁴ Since 1999, Scotland has had a devolved government. The Scottish Government is responsible for most of the issues of day-to-day concern to the people of Scotland, including health, education, justice, rural affairs, and transport. However, the Scottish Government does not have fiscal autonomy from Westminster (the UK government). Fiscal restraint restricts the ability of the Scottish Parliament to address the very serious problems in health, education, housing, poverty and jobs.
- ⁵ Although Bourdieu's structures are different from those found in Levi-Strauss.
- ⁶ The degree to which accounting academics, under the banner of *public intellectuals*, are able to play a mediating role in social structures and institutions, has been analysed previously and to considerable depth in the accounting literature (see, for example, Neu and Graham, 2005; Lehman, 2001; Neu et al., 2001; Sikka and Willmott, 2005; Sikka et al., 1995; Sikka et al, 1991, 1989; Willmott et al., 1993).
- ⁷ 28th August, 2007
- ⁸ This fine could be compared to a fine of £121.5m imposed by the OFT and \$300m (£150m) by the US department of justice in 2007 on British Airways for colluding over the setting of fuel-surcharges for cargo and long-haul passenger flights.
- ⁹ It was later published in 1994 (Bourdieu et al, 1994)
- ¹⁰ Perhaps one of the best examples of this is the capital of physical force. Before the creation of modern States, most countries had various aristocrats/clans/tribes each with their own armies. The modern State required control over all military force. In states like Britain, all forms of capital of physical force have been ceded to the State. It is beyond the scope of this paper to discuss this further but concerns have been expressed elsewhere about the use of privatized military force in Iraq.
- ¹¹ This proceeds hand in hand with the construction of the corresponding fields
- ¹² Bourdieu did not see the State as "the dominant field". To Bourdieu, the construction of the State proceeds apace with the construction of a *field of power*, defined as the space of play within which the holders of capital (of different species) struggle *in particular* for power over the State, that is, over the statist capi-



tal granting power over the different species of capital and over their reproduction. Bourdieu argues that their reproduction take place particularly through the school system

- 13 One interesting example of this is that state's advertising campaigns against "benefit cheats" which could be compared to the state's approval of millionaire "tax cheats". For example, Phillip Green's use of his wife's Monaco resident status meant that he avoiding millions of pounds in tax that would be payable if a UK resident owned the company; he was rewarded by a knighthood.
- 14 Except those regulated by Local Authorities and since April 2006 excluding the Railway Inspectorate now regulated separately by the Office of Rail Regulation.
- 15 Health and Safety Commission (2006) Health and Safety Statistics 2005/06
www.hse.gov.uk/statistics/overall/hssh0506.pdf
- 16 Those legal responsibilities are detailed under section 2 of the Health and Safety at Work Act 1974 and are repeated in many other subsequent health and safety regulations. The Management of Health and Safety at Work Regulations 1999 specify requirements on risk assessment (see the following case study), and the information that employers are required to provide to workers from the findings of any assessment. In addition, employers have legal responsibilities to put formal mechanisms of consultation on health and safety matters in place.
- 17 Collins (2003; 116) argues Bourdieu's focus on dichotomy could be improved by the recognition of contradiction, in particular to resolve the tension with respect to language between social structural determination of verbal interaction – determinism – and a social creativity – constructivism.
- 18 Akin to Gramsci, Bourdieu believed that the State could control through consent (ideology) or through coercion (physical). Bourdieu argues that the use of overt physical coercion or violence to explain the stability of capitalist social relations is incommensurate with the empirically observable realities of everyday life and therefore explanation must be sought in symbolic violence and the manufacture of consent (Calhoun et al., 1993; Garnham, 1993, p 184).
- 19 Habitus is the internalised schemes of thoughts and action which an actor develops according to her positioning in the field.
- 20 For example, on 1st October 1975, an HSE Inspector noted that "Conditions in the factory have deteriorated considerably..." In a letter to the procurator fiscal, proposing prosecution in light of ICL's failure to comply with Improvement Notices, Mr Downie was described as having an irresponsible attitude in connection with fire matters.
- 21 Frank Stott was the responsible officer for health and safety at ICL Tech until his resignation in 1998, thereafter responsibility lay with Peter Marshall until 2000 and then with Stewart McColl.
- 22 <http://explosionconsultancy.co.uk/>
- 23 A pressure test would show whether or not the pipework was leaking but would not determine the condition of the pipe.
- 24 This was marked for November 1988
- 25 Telephone enquiries to other gas suppliers indicated that tanks of 200kg and 600kg were available elsewhere (although perhaps not from Calor).



- 26 HS(G)34 Storage of LPG at fixed installations, HSE, 1987
- 27 Andrew was studying Human Resource Management at Strathclyde University.
- 28 In 1991 the Health & Safety Executive changed legislation in Great Britain relating to gas work; introducing the requirement that anyone working on gas must be “a member of a class of persons”. This class of persons is defined by registration with a new mandatory gas safety scheme, which HSE asked CORGI to act as registrar of. CORGI became the “Council for Registered Gas Installers” at this time.
- 29 Further emphasis is added by a link to a section on “Whistleblowing” quoting –“the law provides them with protection if they ‘blow the whistle’ on their employer.” (www.hse.gov.uk/workers/whistleblowing.htm)
- 30 www.hse.gov.uk/workers/employers.htm
- 31 A popular Scottish soft drink
- 32 The HSE acknowledges this when quoting under “Releasing information to employees” – “Employers have a responsibility to provide information to all workers that will enable them to participate fully and effectively in any consultation about their health and safety.” (www.hse.gov.uk/workers/releasing.htm)
- 33 Arguably, the Public Inquiry and Gill’s report serves to both legitimise the giving of HSE ‘accounts’ and arguably ‘consolidate the account’ of health and safety at ICL. As analysis of the Public Inquiry is beyond the scope of this paper and will be addressed elsewhere.

11. References

- ASSC “*The Corporate Report*”. Accounting Standards (formerly Steering) Committee. London: ICAEW, 1975.
- Ball, A., “Environmental accounting as workplace activism”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 18, 2007, pp. 759-778.
- Beck, M., Cooper, C., Coulson, A., Gorman, T., Howieson, S., McCourt, J., Taylor, P., Watterson, A., and Whyte, D., “ICL/Stockline Disaster: an independent report on working conditions prior to the explosion.”, Universities of Strathclyde and Stirling, 31st August, 2007 (Available at: www.hazards.org/icldisaster/index.htm)
- Beck, M. and Woolfson, C. (2000) ‘The Regulation Of Health And Safety In Britain: From Old Labour To New Labour’, *Industrial Relations Journal*, 31.1: 35–49.
- Berry, A., Capps, T., Cooper, D., Hopper, T., Lowe, E.A. “NCB accounts - a mine of disinformation?”, *Accountancy*, January, 1985, pp.10-12.
- Bourdieu, P, “*Political Interventions: social science and political action*”. UK: Verso, 2008 (First published 2002 as *Interventions, 1961-2001: science sociale & action politique*, Ediciones Agone, translated by D. Fernback)
- Bourdieu, P., and Wacquant, L., *Neoliberal Newspeak : Notes on the new planetary vulgate*, *Radical Philosophy*, 105, 2001
- Bourdieu, P., “*Practical Reason: On the theory of action*”, Cambridge: Polity Press, 1998.



- Bourdieu, P., Wacquant, L. J. D. and Farage, S., Rethinking the State: Genesis and Structure of the Bureaucratic Field, *Sociological Theory*, 12: 1, pp. 1-18, 1994
- Bourdieu P. “*Language and Symbolic Power*”, ed. with an introduction by J. B. Thompson. Cambridge: Polity Press, 1991. (Translation. G Raymond, M Adamson)
- Bourdieu, P., The force of law: Towards a sociology of the juridical field, *The Hastings Law Journal*, Vol 38 pp 805 – 853, 1987
- Bourdieu, P. “*The Logic of Practice*”. Cambridge: Polity Press, 1990 (first published in 1980 as ‘Le sens pratique’, translated by R Nice)
- Bourdieu, P. “*The forms of capital*”. In Richardson, J. G. (ed.) *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood Press, 1986.
- Bourdieu, P. “*Outline of a Theory and Practice*”, translated by Richard Nice. Cambridge: University Press. 1977a.
- Bourdieu, P., and Passeron, J. C., « *Reproduction in Education, Society and Culture*, London : Sage, 1977b
- Carson, W.G. (1985) ‘Hostages to History: Some Aspects of the Occupational Health and Safety Debate in Historical Perspective’, in W.B. Creighton and N. Cunningham (eds) *The Industrial Relations of Occupational Health and Safety*, Croom Helm, Sydney.
- Centre for Corporate Accountability “*The relationship between the levels of fines imposed upon companies convicted of health and safety offences resulting from deaths, and the turnover and gross profits of these companies*”. March, 2008. CCA.
www.corporateaccountability.org/publications.htm
- Centre for Corporate Accountability “*Deaths Around the World*”. 2002. CCA.
www.corporateaccountability.org/international/deaths/main.htm
- Calhoun, C., LiPuma, E., and Postone, M., *Bourdieu: Critical Perspectives*. UK: Polity Press, 1993
- Cooper, C. “Accounting for the public interest: public ineffectual or public intellectuals”, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 18, No. 5, 2005, pp.592-607.
- Cooper, C., & Catchpowle, L., US imperialism in action: An audit-based appraisal of the Coalition Provisional Authority in Iraq, *Critical Perspectives on Accounting*, Volume 20, Issue 6, September 2009, Pages 716-734
- Cooper, C., Smith, N., Taylor, P., & Catchpowle, L., “A Discussion of the Political Potential of Social Accounting”, *Critical Perspectives on Accounting*, Volume 16, Issue 7, October 2005, pp 951 - 974
- Cooper, C “Ideology, hegemony and accounting discourse: A case study of the National Union of Journalists”, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol 6, pp 175 - 209, 1995
- Cooper, D, J “*Accounting for Labour*”, in *Current Issues in Accounting*, 2nd ed., Carsberg, B. V. and Hope, A. (eds) 1984. Oxford: Philip Allen.
- Cooper, D. J. & Essex S. “Accounting information and employee decision making”, *Accounting Organizations and Society*, 2 (3) 1977, pp.201-217.



- Cooper, D. J. & Sherer, M. J. "The value of corporate accounting reports: arguments for a political economy of accounting". *Accounting Organizations and Society*, 9 (3/4), 1984 pp.207-232.
- Dey, C., "Methodological Issues: The Use of Critical Ethnography as an Active Research Methodology", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol.15 No.1, 2002, pp.106-121.
- Dey, C., "Corporate Silent and Shadow Social Accounting", *Social & Environmental Accounting Journal*, Vol.23, No.2, 2003, pp.6-9.
- Dey, C. "Social accounting at Traidcraft plc", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 20, No. 3, 2007, pp.423-445.
- Dey C., Evans, R., & Gray, R. H. "Towards social information systems and bookkeeping: a note on developing the mechanisms for social accounting and audit", *Journal of Applied Accounting Research*, (2) 3, 1994, pp.36-69.
- European Commission "Charter of Fundamental Rights of the European Union" *The Official Journal of the European Communities*, C 364/01, 2000.
- Everett, J. "Globalization and its New Spaces for (Alternative) Accounting Research", *Accounting Forum*, Vol. 27 No. 4, 2003, pp. 400-425.
- Foley , B. J. & Maunders, K. "*Accounting information disclosure and collective bargaining*". 1977. London: Macmillan.
- Galhoffer, S., & Haslam, J. "*Accounting and Emancipation: Some critical interventions*." 2003 London and New York, Routledge.
- Garnham, N. "*Bourdieu, the Cultural Arbitrary, and Television*", in "Bourdieu Critical Perspectives", ed. by Calhoun et al., pp.156-177. Polict Press, Cambridge, 1993.
- Gill, Lord, The ICL Inquiry Report: Explosion at Grovepark Mills, Maryhill, Glasgow 11 May 2004, Ordered by the House of Commons to be printed on 16 July 2009, Laid before the Scottish Parliament by the Scottish Ministers, July 2009.
- Gray, R. H. "The social accounting project and Accounting Organizations and Society: Privileging engagement, imaginings and pragmatism over critique?" *Accounting Organizations and Society*, Vol 27. 2002, p. 687-708
- Gray, R. "*The silent practice of social accounting and corporate social reporting in companies*" in Zadek et al (eds) *Building Corporate Accountability: Emerging Practices in Social and Ethical Accounting, Auditing and Reporting*, London: Earthscan 1997.
- Gray, R. H., Owen, D. & Adams, C. "Standards, Stakeholders and Sustainability", *Certified Accountant*, March, 1995. pp. 220-224.
- Gray, R. H., Owen, D. & Maunders, K. "*Corporate Social Reporting: Accounting and accountability*", Hemel Hempstead: Prentice Hall 1987.
- Gray, R., Dey, C., Owen, D. & Zadek, S. "Struggling with the praxis of social accounting: Stakeholders, Accountability, Audits and Procedures", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 10, No.3 1997, pp 325-364.



- Health and Safety Executive *Fatal Injuries Reported to all Enforcement Agencies*. UK: HSE, 2007(www.hse.gov.uk/statistics/tables/table3.htm)
- Hoyle, R. "Scotland looks to 'equity fines' to hit safety floaters". 27 August, 2008, *Construction News*. (www.cnplus.co.uk/news/scotland-looks-to-%E2%80%98equity-fines%E2%80%99-to-hit-safety-flou-ters/1809199.article)
- Ignatieff, M. *Human Rights as Politics and Idolatry*. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2001
- Jackson-Cox J., McQueeney, J. & Thirskell, J. E. M. "The disclosure of company information to trade unions – the relevance of the ACAS Code of Practice on disclosure", *Accounting, Organizations and Society*, 9 (3), 1984, pp. 253-273.
- James, P. and Walters, D. *Regulating Health and safety at Work: an agenda for change*, London: Institute of Employment Rights, 2005.
- Matthew, E. & Willem van Gelder, J. "*Paper Tiger, Hidden Dragons*." May, Friends of the Earth. London: FoE. 2001.
- Mahon, R. "Regulatory Agencies: Captive Agents or Hegemonic Apparatuses?" *Studies in Political Economy*, Vol. 1, no. 1, 1979, pp. 154-168.
- McBarnet, D., Weston, S. & Whelan, C. J. "Adversary accounting: Strategic uses of financial information by capital and labour", *Accounting, Organizations and Society*, 18 (1), 1994, pp. 81-100.
- Medawar, C. "The Social Audit: A Political View", *Accounting Organizations and Society*, Vol 1. No. 4, 1976, p 389-394.
- Milne, M., Guthrie, J. & Parker, L. "Editorial – Into the light and engagement: two decades of interdisciplinary perspectives on accounting, auditing and accountability research", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 21, No. 2, 2008, pp. 117-128.
- Mouritsen, J., & Roslender, R., "Critical intellectual capital", *Critical Perspective on Accounting*, 2009, pp 801 - 803
- Munro, R. J. B., "Alignment and Identity Work: the Study of Accounts and Accountability", in Munro, R. & Mouritsen, J. (Eds.) *'Accountability: Power, Ethos & the Technologies of Managing'* (UK: Prentice-Hall, 1996)
- Negri, A., Boscagli, M. & Antonio, N. "*Insurgencies: Constituent power and the modern State*", US: University of Minnesota Press, US. 1999.
- Neu, D & Graham C., "Editorial: Accounting research and the public interest", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 18, No. 5, 2005, pp.585-591.
- O'Dwyer, B & Unerman, J. "From functional to social accountability: Transforming the accountability relationship between funders and non-governmental development organisations". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 20(3), 2007, pp. 446-471.
- Owen D. L., Swift, T. A., Humphrey, C. & M. Bowerman, "The New Social Audits: Accountability, Managerial Capture or the Agenda of Social Champions?", *European Accounting Review*, Vol.9, No.1, 2000, pp.81-98.



- Owen, D., "Chronicles of wasted time? A personal reflection on the current state of, a future prospects for, social and environmental accounting research", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 21, No. 2, 2007, pp.240-267.
- Pearce, F. & Tombs, S. "*Toxic Capitalism: corporate crime in the chemical industry*", Aldershot: Ashgate. 1998
- Pogge, T. "Recognised and Violated by International Law: The Human Rights of the Global Poor". *Leiden Journal of International Law*, Vol, 18, Iss. 7, 2005, pp. 717-745.
- Pope, P & Peel, D., "Information Disclosure to Employees and Rational Expectations", *Journal of Business Finance and Accounting*, 8, 1, 1981, pp 139 - 146
- Post, J. E. & J. F. Mahon, "Articulated Turbulence: the Effect of Regulatory Agencies on Corporate Responses to Social Change", *Academy of Management Review*, Vol. 5, no.3. 1980, pp.399-407.
- Richter, J. "*Holding Corporations Accountable: Corporate Conduct, International Codes and Citizen Action*", UNICEF/ Zed Books, 2001 London: UK.
- Roberts, J. From discipline to dialogue: individualising and socialising forms of accountability. In R. Munro and J. Mouritsen ed. *Accountability: Power, Ethos and the Technologies of Managing*, London, International Thomson Business Press, Ch. 3. 1996.
- Roberts, J. "The Possibilities of Accountability", *Accounting, Organizations and Society*, Vol.16, No.4, 1991, pp.355-368.
- Ruggie, J. "*Protect, Respect and Remedy: a Framework for Business and Human Rights*" A/HRC/8/5 of 2008 United Nations: Human Rights Council.
- Sikka, P. Corporate Governance: what about the workers? *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 21, no. 7, 2008, pp.955-977.
- Smith, T., Sonnefield, D.A., Pellow, D.N. (eds) *Challenging the Chip: Labor Rights and European Justice in the Global Electronics Industry.* , Philadelphia: Temple University Press, 2006
- Spence, C., & Gray, R. "Social and environmental reporting and the business case". ACCA, research report no. 98, 2007.
- Swartz, D. "*Culture and Power: Sociology of Pierre Bourdieu*". University of Chicago Press: London. 1977.
- Tasioulas, J. "The Moral Reality of Human Rights". In T, Pogge ed. *Freedom from Poverty as Human Right: Who owes what to the very poor?* 2007, Oxford: Oxford University Press.
- Tombs, S. "Death and Work in Britain", *The Sociological Review*, 47, 2, 1999, pp. 345-367.
- Tombs, S. "Law, Resistance and Reform: 'Regulating' Safety Crimes in the UK". *Social Legal Studies*, no.4, 1995, pp.343-365.
- Watterson A.E. "Lay, community and worker 'epidemiology': an integrating strand in participatory research". *No more Bhopals*, Sambhvanba Clinic, Bhopal, India. 2000.
- Webb J., Schirato, T., & Danaher, G. "*Understanding Bourdieu*", London: Sage. 2002.

4

DE LA OCUPACIÓN A LA COOPERATIVA:
EL PROCESO DE RECUPERACIÓN
DE EMPRESAS EN LA CIUDAD
DE BUENOS AIRES

FROM OCCUPATION TO COOPERATION:
RECOVERY PROCESS OF COMPANIES
IN THE CITY OF BUENOS AIRES

María Inés Fernández Álvarez

Investigadora CONICET - Instituto de Ciencias
Antropológicas, Facultad de Filosofía y Letras, UBA
CONICET, Argentina





1. Introducción

Esta presentación se basa en resultados de un estudio etnográfico sobre empresas recuperadas para mi doctorado. cuyo trabajo de campo realicé entre abril de 2002 y marzo de 2005.

A finales de 2001 regresé de la Ciudad de Ginebra donde había pasado dos años realizando mi maestría en Estudios de Desarrollo sobre la reforma laboral en Argentina. Daba cuenta allí de la introducción de una nueva forma de relación salarial que denominaba “flexible” y que mostraba un cambio en el modo de acumulación en Argentina. Las conclusiones planteaban la necesidad de comprender que había implicado ese cambio para aquellos que aun formaban parte del “mundo del trabajo”. Dar continuidad a este estudio requería a mi entender un trabajo etnográfico que permitiera comprender el modo en que estos cambios eran experimentados en la vida cotidiana de los/las trabajadoras/es.

La pregunta de partida de giraba en torno los significados de estos cambios para quienes aun formaban parte del “mundo del trabajo” y desde ahí analizar las posibilidades para el desarrollo de formas de protesta o acciones colectivas, identificando las significaciones que adquiriría el trabajo.

Llegé a Buenos Aires en diciembre de 2001, a diez días de los acontecimientos del 19 y 20 que reorientaron la historia del país y mis preocupaciones investigativas. Poco tiempo después, mientras me encontraba diseñando el proyecto doctoral, escuché hablar por primera vez a Julia, una obrera de la confección a quien tendría la oportunidad de conocer personalmente algunas semanas después. Vestida con su guardapolvo celeste desabrochado, pidió permiso para hablar y se dispuso a relatar la historia de *su fábrica*. La acompañaban dos varones jóvenes de quienes se podía adivinar que eran militantes de la facultad. Ambos llevaban una caja de cartón con una inscripción que decía “fondo de huelga”.

Durante los 10 minutos que Julia tomó la palabra, narró brevemente una historia que después escucharía de manera sucesiva en charlas públicas, encuentros con organizaciones sociales y entrevistas con periodistas o estudiantes universitarios. El relato comenzaba el 18 de diciembre de 2001 cuando un grupo de obreras y obreros de la confección, entre los que ella se encontraba, había ocupado la planta en la que trabajaban hacía más de diez años en promedio. Antes de despedirse, Julia nos invitó a colaborar con el “fondo de huelga” y nos propuso acercarnos a la fábrica para apoyar la medida.

En las semanas siguientes visité la planta de manera regular con el objetivo de comenzar un estudio etnográfico sobre la recuperación que inicié de manera sistemática en abril de ese año (aunque no contaba aun con una beca)¹. Entre diciembre de 2001 y abril de 2002, el caso que Julia narraba había cobrado notoriedad pública y otras fábricas en situaciones similares habían seguido el mismo camino. Más tarde serían conocidas como “recuperadas”². Estas experiencias de gestión colectiva del trabajo a partir de la ocupación de espacios productivos por parte de sus trabajadoras/es vienen desarrollándose en Argentina mediados de los noventa y con más intensidad a partir del año 2000.



Según diferentes estudios, aunque la cifra exacta resulta difícil de precisar, se desarrollaron aproximadamente unas 200 recuperaciones de fábricas que alcanzan 10000 trabajadoras/es en todo el país, el 60 % de los cuales tuvo lugar en la región de Buenos Aires (Rebon, 2007; Ruggieri, 2009). En particular en la Ciudad de Buenos Aires, el año 2004 se habían llevado adelante 27 procesos de recuperación, de los cuales un importante número de casos se inició en 2002 (68%) mientras que en 2009 el número total de recuperadas alcanzó 41 casos y 2066 trabajadoras/es. De estos últimos, el 25% comenzaron el proceso de recuperación entre 2007-2009 (OSERA, 2009).

La mayoría de las empresas “recuperadas” pertenecen al segmento de pequeñas y medianas empresas³, aunque la existencia de unidades de mayor tamaño no deja de ser significativa. Los diferentes relevamientos estiman que el promedio de trabajadores por fábrica alcanza entre 50 y 60 personas y muestran que quienes llevaron adelante los procesos pertenecen al área de producción, registrándose en pocos casos participación de personal administrativo, de ventas o de alguna área de dirección.

Las actividades productivas se distribuyen mayoritariamente en la rama industrial y en bastante menor medida en los servicios. Por lo general, se trata de empresas metalúrgicas, frigoríficas, textiles, plásticos, gráficas (50 % de metalúrgicas, 18 % alimentación y 15 % servicios –salud, educación, hotelería–). Solamente el 12 % son empresas formadas después de los años 1990, con una tasa muy elevada de empresas conformadas antes de los años 70 (65 %). En otros términos, son empresas pertenecientes a sectores que crecieron durante el proceso de sustitución de importaciones, que constituían una parte considerable del tejido industrial nacional, los cuales se vieron expuestas a las condiciones del modelo económico aperturista, privatizador y asentado en la rentabilidad financiera, iniciado hace dos décadas y media y profundizado en los años 90’.

Las empresas recuperadas han despertado el interés de intelectuales y académicos tanto locales como extranjeros quienes se preguntaron por el carácter innovador de estos procesos, ya sea en términos de acción colectiva como de organización productiva. En particular, la gestión colectiva bajo la forma cooperativa generó una serie de discusiones sobre los límites concretos de esta práctica. A mi entender la formación de cooperativas debe ser comprendida como parte de un lenguaje de la protesta (Roseberry, 1994) configurado por prácticas y modalidades de intervención estatal. Este lenguaje exigió mostrar(se) como sujetos productivos, con voluntad y capacidad de trabajo. Como parte de este procesos las/os trabajadoras/es debieron adaptarse a una serie de normativas, regulaciones y controles que pusieron en evidencia el desarrollo de un particular modo de gobierno (Foucault, 2004) cuyo sentido se hace comprensible a la luz de las políticas de “economía social” implementadas desde el año 2003.

En este sentido, las reflexiones que aquí presento forman parte de una investigación más amplia sobre procesos de autogestión del trabajo de sectores populares en el Área Metropolitana de Buenos Aires que vengo desarrollando desde el año 2007⁴. Este proyecto busca salir de de una definición *a priori* que conceptualiza el trabajo cooperativo o la autogestión a partir de determinados valores como la solidaridad, la horizontalidad, la autonomía, para preguntarse por las formas concretas de gestión colectiva del trabajo.



Con este objetivo, reconstruyo en primer lugar el modo en que recuperar una empresa se constituyó en una modalidad privilegiada de demanda por “la fuente de trabajo”. Como desarrollo a continuación esta modalidad es el resultado de la confluencia (en tensión) de una serie de tradiciones y trayectorias sociales y políticas. Posteriormente, a partir de un caso en particular, describo una serie de prácticas destinadas a lograr esta demanda que incluyeron acciones de protesta y la conformación de la cooperativa de trabajo. En base a esta descripción analizo el modo en que, configurado por formas de intervención estatal, se definió un lenguaje de la protesta que consistió en mostrar(se) como sujetos productivo.

2. Tradiciones en disputa

En diálogo con la literatura sobre las formas de movilización social desarrolladas en Argentina, en trabajos previos he propuesto un desplazamiento que consistió en salir de una mirada en la acción para abordar las recuperaciones como procesos (Fernández Álvarez, 2007). De forma muy esquemática y a riesgo de ser reductora, siguiendo el marco de las teorías de la acción colectiva estos estudios han focalizado en el análisis de las formas de acción como emergentes o respuestas (en ocasiones espontáneas) a las transformaciones sociales o situaciones de crisis económico-políticas. Desde este punto de vista la crisis de 2001 constituía una “oportunidad política” que abría un “ciclo de protestas” dando lugar a la emergencia de nuevos actores políticos con nuevas identidades. Aunque el ejemplo paradigmático fueron los movimientos “piqueteros”, los primeros estudios sobre empresas recuperadas retomaron esta fórmula explicativa, presentadas como movimientos alternativos al desempleo o el neoliberalismo⁵.

Ahora bien ¿porqué las recuperaciones tomaron esta forma específica? Responder a este interrogante exige a mi entender abordar las empresas recuperadas como procesos, reconstruyendo su formación. Con este objetivo, recuperaré aportes de estudios antropológicos que retoman la obra de A. Gramsci y E. P. Thompson para abordar los procesos de demanda y movilización en articulación con los modos de dominación y gobierno⁶. Esta línea incorpora una mirada histórica que permite mostrar el modo en que se actualizan tradiciones sociales y políticas. Pero además contemplar la manera en que las acciones estatales configuran y definen los límites posibles desde los que las personas se movilizan y demandan. En sentido inverso, resulta fértil para iluminar el modo en que, siempre desde el marco de relaciones de hegemonía, los procesos de demanda y movilización social pueden abrir espacios de disputa desde los que se redefinen o reorientan políticas y acciones estatales.

En relación a este punto, me interesa marcar que mis primeros trabajos tenían una fuerte preocupación por mostrar el modo en que el trabajo (o más bien la “identidad obrera”) operaba con fuerza en el desarrollo de estas formas de acción colectiva. Esta inquietud debe ser enmarcada en las discusiones que en aquel momento tenían lugar en este campo, sumamente prolífico en aquel entonces, en el que de manera muy sintética el debate se planteaba en términos de ruptura o continuidad respecto de las experiencias tradicionales como el movimiento obrero. Finalmente, mi trabajo mostró que las recuperaciones eran producto de la confluencia (en tensión) de una serie de experiencias de militancia (personales y



organizativas) con tradiciones y trayectorias sociales y políticas diferentes que se remontaban al menos a mediados de la década del 80.

En ese momento, se produjeron en la zona sud del Gran Buenos Aires, más exactamente en Quilmes y Beratzategui, una serie de ocupaciones de espacios productivos con modalidades retomadas más tarde en las empresas recuperadas. Estas ocupaciones se desencadenaron a partir del cierre de las fábricas o bien de despidos masivos y dieron lugar a la conformación de cooperativas de trabajo (la mayoría de las cuales dejaron de existir poco tiempo después).

Las ocupaciones fueron promovidas por la Unión de Obreros Metalúrgicos (OUM) correspondiente a la región de Quilmes, bajo la conducción de la corriente Felipe Vallese. Esta seccional opositora a la dirección del sindicato tenía una tradición activa de confrontación y resistencia cuya estrategia política iba más allá del trabajo estrictamente, para tomar en cuenta asuntos relativos a los derechos del hombre o el problema de la tierra y la vivienda (Martucelli y Svampa 1997)⁷.

Resulta interesante notar que para la regional Quilmes, las ocupaciones y posterior conformación de cooperativas, tenían como objetivo dar continuidad a la producción para “salvar los medios de producción” que definían una estrategia sindical para evitar la pérdida de puestos de trabajo (Perelman y Davalos, 2003). Como lo veremos a continuación, esta organización sindical tendrá un rol clave en el desarrollo del proceso de recuperación constituyendo lo que algunos autores han denominado *promotores* (Rebón, 2004; 2007).

Pero en los años 80, la difusión de esta estrategia alcanza un desarrollo acotado. A partir de las entrevistas realizadas con los dirigentes esto se explica por dos razones. Por un lado, la posibilidad de lograr el pago de indemnizaciones, que en aquel momento aún se podían lograr pero que no tendrán lugar en el caso de los procesos iniciados más de diez años después⁸. Por otro lado, debido a la falta de un “instrumento legal” para intervenir en las ocupaciones. Diez años después las empresas recuperadas se instalan como modalidad regular y legítima de demanda frente a la crisis de una empresa para exigir la intervención del Estado. Veamos cómo.

Hacia finales de los años 90, se producen en la región metropolitana de Buenos Aires una serie de experiencias que serán luego consideradas las primeras empresas recuperadas (aun cuando no recibían todavía esta denominación). En 1996 en el Partido de La Matanza, uno de los más grandes y pobres del país, el frigorífico Yaguané entra en quiebra y los propietarios comienzan un proceso de vaciamiento. En respuesta a este último los trabajadores realizan manifestaciones frente planta que finalmente ocupan. Con el objetivo de evitar el remate de las máquinas conforman una cooperativa de trabajo que meses después retoma la producción, con el impulso de delegados sindicales⁹. En el mismo año en Avellaneda, la metalúrgica SIAM (una empresa emblemática de la industria nacional) entra en crisis financiera y sus obrera/os, con el apoyo del sindicato, conforman una cooperativa de trabajo. En 1998, con el apoyo de la corriente opositora a la UOM que había promovido las ocupaciones de los años 80, la metalúrgica IMPA es ocupada por sus empleadas/os para evitar el cierre y mantener la fuente de trabajo¹⁰. Poco tiempo después se desarrollan pro-



cesos similares en la ciudad de La Plata y Rosario. En el año 2000 la Papelera Platense entra en quiebra, los trabajadores ocupan la planta y forman una cooperativa de trabajo. Realizan negociaciones con el juez a cargo de la quiebra y finalmente un acuerdo de alquiler con la patronal (Deledicque, Feliz, y Moser, 2005). En este caso, se vinculan con la Federación de Cooperativas de Trabajo (FECOOTRA), una organización conformada en 1988 a partir de experiencias cooperativas constituidas como resultado del proceso hiperinflacionario (Roggi, 2001). En el mismo año en la ciudad de Rosario se forma la cooperativa de trabajo Herramientas Unión como producto del cierre de la empresa y poco tiempo después se ocupa el supermercado Tigre, en este caso apoyados por el Sindicato de Comercio de la región.

Una característica destacada de estos primeros casos es la heterogeneidad en su desarrollo y formas de resolución -que incluyen negociaciones con la patronal, los jueces a cargo de las quiebras o funcionarios estatales a diferentes niveles- y su prolongada temporalidad que puede alcanzar varios meses de ocupación o acampes frente a las plantas. A diferencia, lo que se observa en los casos iniciados después del año 2002 es el desarrollo de una forma regular y estandarizada que he denominado “forma recuperación”.

Esta categoría retoma los análisis de L. Sigaud (2000) sobre las ocupaciones de tierra en Brasil y de V. Manzano (2009) sobre los cortes de ruta o piquetes en Argentina. En términos muy generales, refiere al desarrollo de un lenguaje social para anunciar un conflicto y establecer vínculos con el Estado. Siguiendo esta conceptualización la idea “forma recuperación” busca iluminar las relaciones entre el estado los trabajadores y las organizaciones sociales en torno a la demanda de fuente de trabajo (Fernández Álvarez y Wilkis, 2007).

En este transcurso, los interlocutores privilegiados comienzan a ser los jueces y legisladores, en lugar del espacio de negociación de la conciliación obligatoria. Hay aquí un cambio en la naturaliza de la definición del conflicto: de un conflicto salarial se pasa a un conflicto por la fuente de trabajo. Esto exigió plantear el problema en términos de una “solución legal” que permita garantizar, aún cuando sea de manera precaria, la continuidad de las unidades productivas.

En el año 2000 se elaboró la primera ley de expropiación en la provincia de Buenos Aires para el caso de una metalúrgica ubicada en Avellaneda (en la zona sur del GBA). En poco tiempo esta fórmula se convirtió en el mecanismo privilegiado de resolución de los procesos en esta región.

La elaboración de esta ley, inspirada en las aplicadas frente a las ocupaciones de tierra de los años 80, se funda en la utilidad social de los bienes a ser expropiados y estipula que estos sean otorgan a la cooperativa de trabajo constituida por los asalariados de la empresa¹¹. Participó de este proceso un abogado de la FECOOTRA con experiencia de militancia social y política vinculada al peronismo en Avellaneda.

A finales de 2001 se desarrolló un encuentro con sede en la fábrica recuperada IMPA que reunió militantes y dirigentes de organizaciones y cooperativas de trabajo entre las que se encontraban aquellas constituidas a partir de estas empresas recuperadas -en muchos casos



aún en vías de resolución por ese entonces -. Como se observa en los casos sintetizados previamente, muchas de las cooperativas habían sido impulsadas por dirigentes o militantes de organizaciones gremiales, entre las que se destacaba la corriente Felipe Vallese de la UOM. Del encuentro participaron también dirigentes de cooperativas vinculadas a la FECOOTRA y la Federación de Trabajadores de la Industria y Afines (FETIA de la CTA). El acta del encuentro mencionaba como propósito “dar respuesta de manera organizada al cierre de fuentes de trabajo mediante la reapertura de empresas a partir de la autogestión”.

Como resultado de ese encuentro se conformó en ese año el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER)¹² del que poco más de un año después se desprendería el Movimiento de Fabricas Recuperadas por sus Trabajadores (MNFRT). En ese mismo año se forma la Federación Nacional de Cooperativas de Trabajo y Empresas Reconvertidas (FENCOOTER)¹³. Otras tentativas de organización fueron promovidas entre 2002 y 2003 por partidos y organizaciones políticas de izquierda en algunos casos con militancia vinculada al cuestionamiento a las burocracias sindicales que promovían formas de democracia obrera y el control obrero de la producción. Estas organizaciones impulsaron la realización de “Encuentros de empresas y fabricas tomadas” y la demanda se definió bajo la consigna de “estatización con control obrero”, como es el caso de la empresa en la que focalizó mi estudio sobre la que nos detendremos en el segundo apartado¹⁴.

En febrero de 2002 el gobierno interino de Duhalde declaró la emergencia productiva y crediticia, introduciendo modificaciones a la ley de Quiebra vigente desde el año 1995¹⁵. Como parte de estas modificaciones se otorgó a las/os jueces la posibilidad de atribuir - de forma temporaria- la continuidad de la unidad productiva de una empresa en quiebra hasta el momento de la adjudicación de los bienes a las/os trabajadoras/es agrupados en una cooperativa de trabajo. A tal fin las/los trabajadoras/es debían presentar una propuesta al juzgado en la que expresen la voluntad de dar continuidad a la producción. La ley determinaba que la cooperativa debía estar compuesta por trabajadoras/es en relación de dependencia de la empresa fallida¹⁶. Recurriendo a este mecanismo las/os trabajadores/as lograban “ganar tiempo” para evitar el remate de los bienes y conseguir las leyes de expropiación.

Teniendo en cuenta esta reconstrucción, me interesa aquí destacar que en los casos desarrollados en los primeros años, la formación de las cooperativas resultaba una iniciativa de las/os trabajadoras/es impulsada en muchos casos por dirigentes de las organizaciones gremiales o federaciones y de los movimientos de empresas recuperadas. Pero desde el año 2002, esta se constituye en una acción configurada por la intervención del estado a partir de las modificaciones a la ley de quiebras de ese año y del formato de las leyes de expropiación que se sancionan posteriormente.

A comienzos del año 2002 las empresas recuperadas se multiplicaron, constituyendo una noticia corriente¹⁷. La “crisis” del 2001, los años de políticas neoliberales con sus efectos en términos de desigualdad, pobreza y desempleo resultaron sin duda elementos centrales en el desarrollo y sobre todo la amplitud de estos procesos. Sin embargo, no alcanzan a explicar porqué las empresas recuperadas lograron instalarse como una forma legítima de demanda por la fuente de trabajo. Como me propuse mostrarlo en este apartado, esta



forma consistió en la ocupación y la gestión colectiva de una empresa/fábrica en quiebra exigiendo al Estado una “solución legal” que garantice la continuidad de la fuente de trabajo. En el próximo apartado me propongo mostrar como fue posible lograr, al menos de manera coyuntural, este compromiso. Para eso, me detendré en el caso sobre el que focalizó mi estudio. Considerado un caso emblemático dentro del universo de empresas recuperadas, este proceso permite iluminar el modo en que la formación de una cooperativa constituyó un paso obligado para lograr la sanción de una ley de expropiación y garantizar la continuidad de la fuente de trabajo.

3. De la ocupación a la cooperativa

En abril de 2003 un grupo de obreras y obreros fueron desalojados de la fábrica que mantenían ocupada y bajo su gestión desde finales de diciembre de 2001¹⁸. Era el tercer intento de desalojo al que hacían frente desde el inicio de la ocupación. Los dos primeros, en marzo y noviembre de 2002, habían finalizado con el reingreso a la fábrica. A diferencia, el desalojo de abril de 2003 contó con un operativo policial de mayor envergadura y finalizó con el vallado de la planta. Durante los tres días que siguieron, las obreras y obreros acompañados por militantes de diferentes organizaciones sociales y políticas permanecieron frente a las vallas mientras se desarrollaron negociaciones con diferentes ámbitos estatales¹⁹. Fracasadas las negociaciones, el lunes 21 de abril fue convocada una movilización cuyo objetivo era “derribar las vallas”. A media tarde, mientras las organizaciones convocadas se acercaban al punto de encuentro y se disponían a encolumnarse detrás de las obreras/obrerros se difundían en un alto parlante las siguientes palabras impresas en un volante titulado “carta a los trabajadores ocupados y desocupados” que repartían entre los presentes:

Los trabajadores y trabajadoras hemos defendido un año y tres meses, con uñas y dientes, nuestra fuente de trabajo, el pan de nuestros pibes. Hace 96hs hemos perdido nuestro trabajo, que es nuestra dignidad, por culpa de la patronal que nos exprimió durante muchos años, quedándose con nuestros sueldos (...) Hoy estamos igual que muchos de ustedes, sintiendo el sabor amargo de la desocupación. Nos quieren derrotar, pero se equivocan. El trabajo genuino lo vamos a defender con nuestras vidas si es preciso“

Policía: somos trabajadores y trabajadoras ¿Vas a mancharte las manos de sangre? Somos mujeres, como tu madre, tu hermana, tu esposa, tus hijas. ¿Vas a apalearnos? Tu madre te educó para tener un puesto de trabajo. Hoy somos madres como la tuya que estamos luchando por el pan de nuestros hijos. Solo somos trabajadoras que defendemos nuestro trabajo. Eso es lo único que sabemos hacer.

Con una fuerte carga emotiva puesta en palabras como “el sabor amargo de la desocupación” o la defensa del trabajo con sus propias vidas, “con uñas y dientes” los fragmentos transcritos condensan los principales argumentos en base que se legitimó la demanda. Como lo desarrollamos en trabajos previos (Fernández Alvarez 2007), estos hicieron eje



en la *dignidad del trabajo* frente a la indignidad del desempleo. En la necesidad de garantizar la continuidad de la fuente de trabajo como único medio para lograrlo. En la capacidad y voluntad de los trabajadores, en tanto sujetos dignos, para llevar adelante la producción. Esta cuestión se resalta en la frase “solo somos trabajadoras que defendemos la fuente de trabajo, eso es lo único que sabemos hacer”.

Acompañadas por una importante columna de organizaciones políticas y sociales encabezadas por las madres de plaza de mayo, pasadas las 17hs las obreras avanzaron sobre las vallas. El intento de reingresar a la fábrica fue seguido de una fuerte represión transmitida en directo por los medios masivos que ocupó la tapa de los principales diarios de país del día siguiente²⁰. Se abrió entonces una nueva etapa en la que se desarrollaron una serie de protestas “desde la calle”. Estas se iniciaron con el *acampe* un acto sumamente ritualizado que tuvo lugar al día siguiente a la represión. Este comenzó con una movilización encabezada por las obreras y dirigentes sociales y políticos que se dirigió hacia la fábrica vallada por la policía. Una vez que la movilización llegó frente a las vallas, que se habían instalado en ese momento a dos cuadras de la fábrica, un grupo de obreras/os tomo en sus manos cada una de las puntas de la carpa que levantaron al mismo tiempo frente a las cámaras de la televisión. La carpa quedó instalada en el medio de la avenida, cortando el tránsito.

Desde el 18 de diciembre y hasta el momento del desalojo en abril de 2003, la recuperación había implicado un proceso por el que el “lugar de trabajo” se convertía al mismo tiempo en un “espacio de lucha”. En el *acampe* esta relación fue invertida haciendo del “espacio de lucha” un “lugar de trabajo”. Transcribo a continuación un fragmento de mis registros de campo durante el *acampe* que reconstruye una mañana en la carpa:

Minutos antes de las 10 de la mañana fueron llegando las/os últimas/os. Cumpliendo con el horario de llegada pautado, una/o a una/o firmaron el cuaderno de presentes de la misma forma que lo hacían cuando estaban adentro de la fábrica. Quienes pasaron la noche en la carpa “cubriendo su guardia”, hace ya algunas horas que estaban despiertos. Mientras esperan el comienzo de la asamblea, los recién llegados acomodan sus cosas en un pequeño estante donado por un vecino del barrio. Como habitualmente lo hacían en la fábrica, dejaron en él la ropa con la que llegaron a la carpa y se pusieron el guardapolvo celeste, convertido ya en una marca de “su lucha”. Luisa, una obrera de 32 años, reparte a cada una/o un papel con el turno y la dirección del Banco Ciudad al que deben ir a cobrar el subsidio que consiguieron a partir de las negociaciones en la carpa con funcionarios de “acción social”. Esa mañana la agenda del día incluye la visita de un legislador y una reunión con un representante de la defensoría del pueblo. La pava está lista y el mate preparándose. Beatriz, Inés y Rosana, las encargadas de hacer la comida para ese mediodía, ya salieron a conseguir huevos y verduras, lo único que faltaba para hacer torrijas con el arroz que todavía queda de las bolsas de alimentos recibidos. Al fondo Irma y Margarita, tejen batitas de bebé y medias de lana, mientras comentan con algunas de sus compañeras cuando les toca la próxima guardia. Me siento cerca de ellas. Irma me cuenta que está tejiendo para vender en el barrio y con eso saca algo de plata. Al rato Diana se aproxima para comentarnos que un cliente se acercó para ofrecerles “un trabajito”. Explica de qué



se trata y les dice que están pensando en repartirlo para que cada uno haga una parte y “pueda quedarse con algo” (notas de campo, mayo de 2003).

Desde el inicio de la recuperación la jornada de trabajo se había visto modificada, tanto en términos de los tiempos de trabajo que se extendieron más allá del “horario productivo” como de las actividades comprendidas que pasaron a incluir entre otras tareas la realización de guardias, reuniones con funcionarios públicos, encuentros con organizaciones sociales, participación en acciones de protestas, etc. En sentido inverso, durante el acampe se recrearon los horarios de llegada y salida, las guardias, los controles internos, la distribución de tareas y los modos de llevarlos adelante. Desde un punto de vista analítico, me interesa destacar el modo en que en ambos momentos, las actividades productivas se articularon en acciones de protesta, o más precisamente el modo en que la recuperación tomó la forma de una acción política anclada en la producción, el trabajo productivo.

Para ilustrar este último punto, me detendré en una práctica desarrollada particularmente durante el período del acampe bajo el nombre de *maquinazo*. Estas acciones estuvieron dirigidas expresamente a lograr la sanción de la ley de expropiación, que había sido presentada en la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires en mayo²¹. Durante los meses siguientes el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires propuso conformar un taller en otro emplazamiento. Las obreras se referían a la propuesta del Gobierno de la Ciudad bajo la denominación de “microemprendimiento”, contraponiendo a esta propuesta el derecho a “recuperar su fábrica” y demandando la continuidad de la fuente de trabajo bajo su gestión. Sosteniendo esta demanda, entre mayo y octubre (momento en que fue aprobada la ley) se desarrollaron los *maquinazos*. Estas acciones consistían en ocupar la vía pública instalando máquinas de coser de uso familiar que habían sido donadas por vecinos del barrio, militantes de asambleas y de organizaciones sociales. Durante los *maquinazos* las trabajadoras, principalmente las mujeres, se disponían a cocer durante el lapso de algunas horas, vestidas con sus guardapolvos celestes. Aunque en la mayoría de los casos los *maquinazos* tuvieron lugar frente a la fábrica vallada, en algunos ocasiones se realizaron ante organismos públicos como la Casa de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires o la Legislatura local. El énfasis de esta acción de protesta estaba puesto en mostrarse trabajando, dando pruebas tanto de su capacidad para realizar este oficio y del manejo de las herramientas, como de su voluntad de trabajo, de seguir siendo trabajadoras/es. En este sentido, es posible pensar al *maquinazo* como un corte de calle, una modalidad de acción compartida con otros, -principalmente los desocupados- pero que en el marco de este proceso de demanda adquirió características singulares, diferenciándose de ellos. En este caso, el corte de la calle consistía en una acción de protesta orientada a demandar “trabajo genuino” - y en este punto se emparentaba con las acciones de los desocupados- pero que se realiza trabajando. O más aún, se cortaba la calle para poder trabajar. Esta cuestión se enfatizaba además en el uso de ropa de trabajo que las/los identificaba como trabajadoras/es de un determinado oficio. La distinción del guardapolvo celeste expresaba una diferenciación de este colectivo como trabajadoras/es de esa fábrica, marcando así la capacidad de desarrollar una actividad particular: la confección. Aunque la realización de los *maquinazos* fue una práctica particular que se desarrolló en el marco de este proceso, otras acciones con características similares fueron llevadas adelante por trabajadoras/es de otras recu-



peradas, como la exposición de sus productos en la vía pública o la distribución de insu-
mos ante la discusión de una ley, portando en todos los casos su vestimenta de trabajo.

Comprender la significación de esta práctica requiere atender a las principales caracterís-
ticas de las políticas públicas en materia de empleo desarrolladas en los años previos en
Argentina²². Me refiero específicamente a las políticas de asistencia al empleo implemen-
tadas durante los años 90 financiadas por organismos de crédito internacional orientadas
a paliar “los efectos colaterales” del ajuste neoliberal (Cross y Freytes Frey.). Conocidas como
Programas de empleo transitorio, estas políticas siguieron la lógica del modelo de *workfa-
re* promovido por el Banco Mundial que orientó las intervenciones hacia la asignación de
una ayuda financiera cuyo monto no debía ser más bajo que el salario mínimo, exigiendo
a los beneficiarios una contrapartida en trabajo (Gautie, 2002). Definidas por el Estado como
políticas activas de empleo, a partir del año 1993 se pusieron en marcha una variedad de
programas bajo esta lógica, dentro de los cuales el más importante fue el “Trabajar”
implementado dos años después²³ (Manzano, 2007). Con muy pocas modificaciones, en
los años siguientes se elaboran programas semejantes bajo el nombre de Trabajar II y III y
en enero de 2002, todos los planes de empleo temporario se unificaron en el Programa
Jefas y Jefes de Hogar para Desocupados” implementado en el marco de la declaración
de la emergencia social, económica y administrativa²⁴. En este contexto, los “planes” se
constituyen en la referencia a un modo de trabajo que no se considera genuino -incluso
para estas organizaciones que demandaban “cupos”. Es frente a estas formas de inter-
vención que las empresas recuperadas sostuvieron sus reivindicaciones, exigiendo al
Estado otro modo de intervención capaz de garantizar un “trabajo digno y genuino”, es
decir manteniendo la fuente de trabajo mediante la sanción de una ley de expropiación.
La formación de la cooperativa de trabajo, resultó un elemento clave para lograr este
objetivo, como lo evidencia la continuidad del proceso sobre el que me detengo.

Durante el *acampe* se desarrollaron numerosas instancias de negociación destinadas a
discutir las posibilidades de alcanzar la sanción de la ley y su contenido, en la que intervi-
nieron abogadas/os de los trabajadores, representantes del Gobierno Nacional -a través de
la Subsecretaría de Derechos Humanos- y de la Ciudad de Buenos Aires, legisladores y ase-
sores de la Ciudad de Buenos Aires. En el marco de estas negociaciones, las obreras/os con-
formaron en junio de 2003 una cooperativa de trabajo, presentada ante el INAES para su
formalización. Entre los objetivos mencionados en el acta de constitución se menciona la
demanda de expropiación.

En octubre de ese año la ley fue aprobada, reabriendo la posibilidad de reingresar a la
planta. Como en las demás recuperaciones la elaboración y sanción de la ley se realizó en
nombre de la cooperativa conformada, para ese grupo específico de trabajadoras/es. Es
decir, las expropiaciones no se plantean de manera universal, una ley aplicada sobre todas
las fábricas tal como era la consigna de los movimientos²⁵, sino que se definieron a parir
de una ley específica, elaborada y aplicada caso por caso. En consecuencia, para lograr su
sanción las/os trabajadoras/es debieron probar una serie de condiciones relativas a la empre-
sa y a la cooperativa, a través de la presentación de documentos como verificaciones téc-
nicas, proyectos productivos, actas de la cooperativas, documentación de la quiebra, etc.
Pero al mismo tiempo, lo que a mi entender es aun más relevante, lograr la sanción de la



ley exigió la expresión pública de aquello que he llamado, siguiendo a D. Fassin (2001) “pruebas de verdad”, una serie de muestras que consistieron en la expresión de sí mismas/os como seres productivos, con voluntad y capacidad de trabajo. A diferencia de la documentación técnica de carácter impersonal estas pruebas apelaron a categorías morales, como la idea de dignidad del trabajo, que movilizaron el mérito a la intervención. Pruebas de productividad me atrevo a llamarlas ahora, o más precisamente de auto-productividad, que se expresaron tanto en las argumentaciones que sostuvieron las demandas como en las formas de protesta desarrolladas.

Aunque paradigmático, el recorrido de esta recuperación pone en evidencia el modo en que la conformación de una cooperativa de trabajo se fue definiendo como un paso obligado en el desarrollo de las recuperaciones, preformando las mismas.

4. Cierre

¿Cuales han sido las implicancias de este proceso? Esta pregunta puede sin duda ser respondida desde una infinidad de puntos de vista que constituyen en sí posibles ejes de análisis sobre la actualidad de las recuperaciones.

Por un lado, las/os trabajadoras han logrado mantener, aunque de manera precaria, los medios de trabajo desarrollando formas de gestión colectiva de la producción. A partir de experiencias muy variadas, han logrado garantizar un ingreso, sobre la forma de retiros distribuidos colectivamente (aun cuando en algunos casos esta afirmación requiera ser relativizada) desarrollado en algunas experiencias innovaciones productivas (aun cuando sobre este punto las lecturas son contrapuestas).

Por otro lado, como he intentando desarrollarlo aquí, se han convertido en trabajadores autogestivos. Desde entonces los/las trabajadoras/es dejaron su condición de asalariados, en términos de su relación con el Estado, desvinculándose de ciertos derechos y obligaciones como la seguridad social o la jubilación, que pasaron a estar bajo su responsabilidad²⁶. En tanto que trabajadores autónomos debieron inscribirse en la Administración General de Ingresos Públicos (AFIP) y contribuir como monotributistas²⁷.

Al mismo tiempo como trabajadores autogestivos y cooperativas de trabajo devinieron “beneficiarios” de programas implementados por organismos públicos. Estas políticas se inscriben en el marco de una serie de programas implementados desde el año 2003 bajo la lógica de la economía social y el desarrollo local que promovieron la generación de autoempleo y trabajo asociativo²⁸. En su conjunto, estas políticas estuvieron orientadas a la creación de empleo de poblaciones “vulnerables” que desde el punto de vista del dispositivo se consideran como incapaces de reinserirse en el mercado de trabajo atendiendo así al “núcleo duro del desempleo”. En este marco se introdujeron una serie de leyes como la ley de monotributo social en el año 2004, la ley de microcrédito en 2006 y ley de marca colectiva en 2008 que generaron mecanismos de formalización y regulación de los “emprendedores”²⁹.



A mi entender, más que una política o programa específico del Estado este conjunto de programas, normativas y regulaciones evidencia un determinado modo de gobierno de las poblaciones (Foucault, 2006) cuya finalidad es (al menos potencialmente) crear sujetos “emprendedores” y colectivos “autosustentables”, tal como lo hemos observado en otros casos (Carenzo y Fernández Alvarez, 2009). Como resultado, las experiencias de autogestión y cooperativas de trabajo han mostrado un desarrollo marcado. Estadísticamente, mientras que en 1990 se habían inscripto en el INAES 193 cooperativas, de las que 98 eran de trabajo, en 2005 este número alcanzaba 2428, siendo 1962 de trabajo. En este sentido, mi proyecto de investigación actual desarrolla un análisis más amplio que se propone comprender a partir de la reconstrucción de otros procesos organizativos entre los que se incluyen empresas recuperadas que han desembocado en la formación de cooperativas de trabajo.

5. Notas

- ¹ Mi trabajo articuló dos niveles de análisis. Un nivel intermedio, de carácter sectorial, en el que se consideró el proceso de empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires. Este nivel me permitió abordar el proceso en su totalidad a partir de la observación de las distintas experiencias, trabajando en una primera instancia con informantes claves, realizando luego entrevistas en profundidad con trabajadores de diferentes procesos de *recuperación*, dirigentes de las organizaciones de empresas y fábricas recuperadas y funcionarios de distintos organismos públicos vinculados con el sector. Un segundo nivel en profundidad, en el que desarrollé la mayor parte de mi trabajo de campo siguiendo específicamente el análisis de una empresa en particular.
- ² Para hacer referencia a estas experiencias se utilizaron una variedad de denominaciones que expresaron diferentes concepciones políticas y estrategias de acción como “fábricas tomadas” “fabricas ocupadas”, “empresas autogestionadas”. Utilizo la categoría “empresa/fábrica recuperada” en tanto fue la que alcanzó mayor difusión.
- ³ El Instituto de Estadísticas y Censos de la Argentina considera que una empresa es mediana cuando esta compuesta entre 6 y 50 empleados y pequeña menos de 5.
- ⁴ Esta investigación se enmarca en el Proyecto UBACyT F603 “*Formas cooperativas, “autogestión” y trabajo. Un estudio etnográfico sobre las prácticas organizativas, sociales y políticas de sectores populares en el Área metropolitana de Buenos Aires*”. Instituto de Ciencias Antropológicas, FFyL, UBA. bajo mi dirección.
- ⁵ Para el caso de las empresas recuperadas cf. Fajn, 2003; Favaro y Aizicson, 2003; Palomino, 2004; Magnani, 2003.
- ⁶ Como parte de un trabajo investigación colectivo sobre las formas de movilización social en Argentina hemos venido trabajando en una línea de estudios que retoma aportes de la antropología para desarrollar un abordaje que desplace la mirada del acontecimiento o la protesta para estudiar las tramas de relaciones y la experiencia de vida de las personas. Cf. (Grimberg, 2009; Manzano, Fernández Alvarez, Triguboff y Gregoric, 2010). Esta línea retoma aportes de autores como W. Roseberry (1994); J. Nash (1976), J. Gledhill (2000), R. Keesing,(1994) K. Creham (2000) y M. Lagos (1997).
- ⁷ Durante este período se desarrollan en el GBA procesos de ocupación y toma de tierras que dan lugar a la conformación de asentamientos (Merklen, 1991; Cravino, 1998; Cross, 2008; Manzano y Tribugoff, 2009)



Me interesa destacar aquí que estas ocupaciones darán lugar a la sanción de una ley de expropiación de las tierras, una fórmula que será más tarde aplicada en el caso de las empresas recuperadas.

- 8 Este cambio se vincula con las modificaciones a la ley de quiebras del año 1995, sobre la que volveremos más adelante.
- 9 A partir de esta experiencia se formó en agosto de 2002 Federación Nacional de Cooperativas de Trabajo y Empresas Reconvertidas (FENCOOTER) que agrupaba un número reducido de recuperadas de la zona y estaba vinculada al INAES donde funcionó hasta el año 2003 la Unidad Ejecutora de Recuperación de Empresas en Crisis.
- 10 A diferencia de los demás casos, IMPA era en términos formales una cooperativa de trabajo, constituida como tal en la década del sesenta a partir de una empresa que había sido estatizada durante el gobierno de J.D. Perón, aunque en la práctica funcionaba como una empresa privada.
- 11 En el caso de la Ciudad de Buenos Aires las primeras leyes declararon de utilidad pública y sujetos a ocupación temporaria los bienes inmuebles que fueron cedidos en comodato a la cooperativa de trabajo por un lapso de dos años y sujetos a expropiación los bienes muebles existentes en el inmueble y los bienes intangibles. En noviembre de 2004 se sancionó la Ley 1529 que declaró de utilidad pública y sujetos a expropiación los inmuebles —y todas sus instalaciones— de las cooperativas constituidas en la Ciudad de Buenos Aires a partir de procesos de recuperación que habían sido sujetas a ocupación temporaria durante el 2002 y 2003.
- 12 Un antecedente de esta organización es el Movimiento Popular de Economía Social (MOPES) que reunía asociaciones barriales, cooperativas y mutuales de la Ciudad de Buenos Aires. Según algunos estudios (Rebón, 2004) esta organización fue impulsada por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES).
- 13 Esta organización tuvo origen en el frigorífico Yaguané agrupando a un número reducido de recuperadas de La Matanza donde este se ubicaba y estaba vinculada al INAES donde funcionó hasta el año 2003 la Unidad Ejecutora de Recuperación de Empresas en Crisis (UEREK).
- 14 A partir del año 2005 se conformaron otras organizaciones como desprendimientos o en articulación con las mencionadas como la Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados (ANTA) impulsada por la FETIA y constituida como una organización sindical del sector dentro de la CTA o la Federación Argentina de Cooperativas de Trabajadores Autogestionados (FACTA) conformada en el año 2006 por empresas recuperadas que anteriormente estaba agrupadas en el MNER. En el mismo año se constituye formalmente la Red Grafica que integra empresas recuperadas de esta rama de actividad y está vinculada al Sindicato Federación Gráfica Bonaerense. Más recientemente, en el año 2009, se conformó la Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo (CNCT) de la que participan estas organizaciones.
- 15 Sancionada en 1995 durante el gobierno de Menem, La Ley de Concursos y Quiebras (Ley 24.522) tendía a la liquidación inmediata de los bienes, favoreciendo mecanismos de vaciamiento y reduciendo la posibilidad del pago de indemnizaciones.
- 16 En este marco, se traspasaba la potestad del síndico para administrar los bienes a los trabajadores hasta el momento del remate.
- 17 En el caso de la Ciudad de Buenos Aires en el año 2004 en el año 2002 se desarrollan el 68% de los casos Informe OSERA del año 2009



- 18 Las narraciones sobre el inicio de la ocupación explican que esta comenzó como resultado del incumplimiento del pago de salario y el posterior abandono de la empresa por parte de la patronal. Según este relato a partir del año 1998 los dueños habían suspendido los aportes a la seguridad social y desde el 2000 habían interrumpido el pago del sueldo quincenal, reemplazado por un *va/e* semanal que constituía un retiro en adelanto de la quincena, cuyo monto fue decayendo durante el 2001 para alcanzar en la última semana la suma de 5 pesos. El relato de este escenario se completaba con la descripción del temor al vaciamiento y el cierre de la planta.
- 19 Durante los tres días en que se sucedieron estas negociaciones, que se desarrollaron principalmente con agentes del gobierno de la Ciudad de Buenos Aires y el Ministerio de Trabajo de la Nación, las trabajadoras/es permanecieron frente a la fábrica. En algunas oportunidades se trasladaron hacia la comisaría de la zona donde mediaron negociaciones con las fuerzas policiales y los jueces a cargo de la orden de desalojo, solicitada por los propietarios de la firma.
- 20 La represión dejó como saldo numerosos heridos que fueron hospitalizados.
- 21 A mediados de mayo el Diputado Rodríguez (Bloque Justicialista) elaboró un proyecto de ley con características similares a las leyes sancionadas durante el 2002 frente a las empresas recuperadas. Este era el segundo proyecto de ley que se presentaba en la legislatura en nombre de esta recuperada. El primero, rechazado en octubre de 2002, planteaba la *expropiación* de la empresa y la transferencia de la propiedad al Estado de la Ciudad de Buenos Aires quien sería el encargado de mantener el funcionamiento de la misma bajo el control y la administración de los trabajadores. Se estipulaba que la fábrica estuviera destinada a producir indumentaria y artículos afines para abastecer reparticiones y organismos públicos. El establecimiento se podría en funcionamiento con el total del personal que al momento de la presentación de la ley formaba parte de la empresa. El gobierno de la Ciudad debía garantizar un sueldo mínimo y el pago de las obligaciones sociales y de seguridad social solicitaron la sanción de una ley que estatice la empresa y convierta a los trabajadores en empleados del Estado, otorgándoles el control y la gestión de la producción.
- 22 Existe una vasta literatura sobre esta temática que destacaron las consecuencias de las políticas implementadas en la década del noventa mostrando el pasaje de una concepción universal a otra de carácter asistencial y focalizado (Lo Vuolo y Barbeito, 1998; Lindemboin y Danani, 2003; Grassi, 2003).
- 23 El eje de intervención de este último pasaba por el desarrollo de “proyectos” para la realización de trabajos públicos (desde construcciones de establecimientos como escuelas, salas comunitarias o centros de salud a la instalaciones de redes eléctricas o de agua potables) y en una menor medida productivos (micro emprendimientos, huertas, etc.). Las personas eran empleadas por un período mayor a tres meses (el tiempo límite del período de prueba para las empresas privadas a partir de la ley de empleo de 1991) y menos de doce y recibían una contrapartida económica, definida como “ayuda no remunerativa”, que iba entre 150 y 300 pesos (en aquel momento equivalente a 300 dólares). El proyecto debía ser elaborado por organismos gubernamentales locales o bien por ongs y sometido a una evaluación por el Ministerio de Trabajo (Manzano, 2007)
- 24 Dirigido a Jefes y Jefas de hogar desocupados con hijos menores a cargo, quienes reciben una suma mensual de 150 pesos a cambio de participar en actividades de capacitación, comunitarias o productivas. Con un desarrollo más importante en términos de población objetivo, este último alcanzaba en el primer año los 2.000.000 de beneficiarios.
- 25 En el año 2003 el MNER proponía la sanción de una “Ley Especial de Expropiaciones de Unidades Productivas”. Desde ese mismo año, el MNFRT demanda una “Reforma de la Ley de Concursos y Quiebras que se plasmó en un proyecto de ley elaborado en colaboración con la Defensoría del Pueblo de la Nación. La reforma puede consultarse en . En abril de 2010 la presidencia de la Nación propuso una Reforma de la Ley de Quiebras que retoma esta propuesta y fue aprobada en la cámara de diputados.



- 26 Este punto ha dado lugar a innumerables discusiones al interior de los colectivos y formas variadas de resolverlo según los casos, que incluyeron desde cooperativas de trabajadoras/es cuyos sindicatos mantuvieron la afiliación a la obra social –como las metalúrgicas o gráficas–, cooperativas que descuentan de sus ingresos el pago de los asociados que se garantiza de manera colectiva o cooperativas donde este pago se resuelve de manera individual. Las organizaciones que nuclean empresas recuperadas han incorporado como parte de sus reivindicaciones demandas en este sentido
- 27 En el año 2004 como parte de una política más amplia de “economía social” se estableció la figura del “monotributo social”, una categoría tributaria destinada a personas cuya actividad tenga dificultades para insertarse en la economía formal por encontrarse en situación de vulnerabilidad social.
- 28 Entre los más destacados a nivel nacional se encuentra el Programa Manos a la Obra (PMO) lanzado en agosto del 2003 con el propósito de “constituirse como un sistema de apoyo a las iniciativas de desarrollo socioeconómico local destinado particularmente a los sectores de bajos recursos” (Res. N 1.375/04). Algunos de estos programas estuvieron orientados específicamente a las fábricas/empresas recuperadas. Entre otros, cabe destacar el “Programa de Trabajo Autogestionado”, implementado por el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social -de la Presidencia de la Nación- el “Programa para la asistencia a Cooperativas y Empresas recuperadas”, desde el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) se implementó Específicamente en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires se realizó el concurso destinado a entregar subsidios a “empresas continuadoras de unidades productivas”, en el marco del programa “Fondo para el desarrollo de proveedores” en el año 2004 y en el año 2005 el programa de “Régimen de Apoyo a Empresas Autogestionadas Continuadoras de Unidades Productivas” (EACUP).
- 29 La ley 26.355 “marca colectiva” es un componente del PMO cuyo objetivo es “fortalecer la producción y comercialización de los emprendimientos de la economía social”. Se define como marca colectiva a “todo signo que distingue los productos y/o servicios elaborados o prestados por las formas asociativas destinadas al desarrollo de la economía social” y estipula que solamente pueden solicitar la titularidad de la misma los emprendimientos inscriptos en el “Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social” creado en el marco del mismo programa en 2004. Por último, la ley de microcréditos tiene por objetivo “estimular el desarrollo integral de los grupos y personas de escasos recursos; el fortalecimiento de las instituciones y privadas no lucrativas de la sociedad civil que colaboran en el cumplimiento de las políticas sociales y la implementación de estudios de impacto e investigaciones sobre el sector de la Economía Social. En este marco se creó el Programa Nacional de Promoción del Microcrédito que provee recursos financieros y no financieros a instituciones públicas y privadas que trabajen con el sector. Fuente: Algunas organizaciones de empresas recuperadas como FACTA han recibido este tipo de créditos para otorgar a las cooperativas.

6. Referencias

- Carenzo, S. y Fernández Alvarez, MI (2009) “(Re)pensando la frontera entre “Estado” y “sociedad civil”: Reflexiones a partir de la conformación de la cooperativa “Reciclado Sueños” de la Matanza”. III *Encuentro Internacional Economía Política y Derechos Humanos: Crisis económica Mundial ¿Hacia dónde vamos?* Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo, Buenos Aires, 10, 11 y 12 de Septiembre.
- Cravino, M.C. (1998) “Los asentamientos del Gran Buenos Aires. Reivindicaciones y contradicciones”. En: M. R. Neufeld, M. Grimberg, S. Tiscornia y S. Wallace (comps.), *Antropología Social y Política. Hegemonía y poder: el mundo en movimiento*. Buenos Aires: EUDEBA. pp. 261 a 284
- Crehan, K (2004) *Gramsci, Cultura y Antropología*. Barcelona: Ed. Bellaterra.



- Cross, C. (2008) "Las huellas de las tomas: La articulación de la experiencia en procesos de asentamiento en el conurbano bonaerense" *En Revista Margen*, N° 51.
- Cross, C. y Freytes Frey, A. (2009) "Políticas sociales como límite y como herramienta: Reflexiones a partir de experiencias de gestión de dirigentes y referentes piqueteros/as en el período 2001-2007" *Revista El Príncipe* N° 1, pp 75-98.
- Deledicque, L, Feliz, M y Moser, J. (2005) «Recuperación de empresas por sus trabajadores y autogestión obrera. Un estudio de caso de una empresa en Argentina», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N 51, pp. 51-76.
- Fajn, G. (2003) Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.
- Fassin, D. (2001) "Charité bien ordonnée. Principes de justice et pratiques de jugement dans les aides d'urgence" *Revue française de sociologie*, 42 (3), 437-475.
- Favaro, O. y Aizicson, F. (2003) "La resistencia obrera en Zanon, Neuquen", *Realidad Económica*, N° 197, julio-agosto, 24-39.
- Fernández Alvarez, MI, (2007) "De la *recuperación* como acción a la *recuperación* como proceso: prácticas de movilización social y acciones estatales en torno a las *recuperaciones* de fábricas". *Revista Cuadernos de Antropología Social*, 25: 89-110.
- ----- (2009). *Expropiar la fábrica, apropiarse del trabajo*. Procesos de construcción de demandas y formas de intervención del Estado en torno a las *recuperaciones* de fábricas en la Ciudad de Buenos Aires. En Grimberg, M. Fernández Alvarez, MI y Rosa, M. *Estado y movilización social: estudios etnográficos en Argentina y Brasil*. Buenos Aires: Coedición FFyL-Antropofagia.
- Fernández Alvarez, MI y Wilks, A. (2007) « La gestion du chômage défiée: les processus de "récupération" d'usines par les travailleurs en Argentine ». *Revue Autrepart* "Deregulation, travail et solidarités". 43 (3)11-24
- Foucault, M. (2006) Seguridad, territorio, población. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Gledhill, J. (2000) El Poder y sus disfraces. Perspectivas antropológicas de la política, Barcelona, Bellaterra.
- Grassi, E. (2003): Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I). Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Grimberg, M. (2009). Poder, políticas y vida cotidiana. Un estudio antropológico sobre protesta y resistencia social en el Área Metropolitana de Buenos Aires. *Revista de Sociología e Política*. 32, pp. 83-94.
- Keesing, R. (1994) "Colonial and Counter-Colonial Discourse in Melanesia" *Critique of Anthropology*. 14: 41-58
- Lagos, M. (1997) *Autonomía y poder. Dinámica de clase y cultura en Cochabamba*. La Paz-Bolivia: Plural Editores.
- Lindenboim, J. y Danani, C. (2003) Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada. Buenos Aires: Editorial Biblos.



- Lobato, M. y Suriano, J (2003) *La protesta social en Argentina*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Lo Vuolo, R. y Barbeito, A. (1998) *La nueva oscuridad de la política social. Del estado populista al neoconservador*, Buenos Aires, Ciepp-Miño y Dávila.
- Magnani, E. (2003): *El cambio silencioso. Empresas y fábricas recuperadas por los trabajadores en la Argentina*. Buenos Aires, Prometeo.
- Manzano, V (2008) "Los planes como objeto de demanda y de intercambio social: Políticas, cotidianeidad y tramas colectivas" *V Jornadas de Investigación en Antropología Social*, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Buenos Aires, 19, 20 y 21 de noviembre de 2008
- ————— (2009) "Piquetes" y acción estatal en Argentina: Un análisis etnográfico de la configuración de procesos políticos". En Grimberg, M. Fernández Álvarez, MI y Rosa, M. *Estado y movilización social: estudios etnográficos en Argentina y Brasil*. Buenos Aires: Coedición FFyL-Antropofagia.
- Manzano, V.; Fernández Álvarez, MI; Triguboff, M y Gregoric, J.J. (2008) "Apuntes para la construcción de un enfoque antropológico sobre la protesta y los procesos de resistencia social" En: Grimberg, M., Fernández, M.J. y Fernández Álvarez, MI (comp.) *Investigaciones en Antropología Social*, coedición FFyL-Antropofagia, Buenos Aires.
- Martuccelli, D. y Svampa, M. (1997) *La plaza vacía. Las transformaciones del peronismo*. Buenos Aires, Losada.
- Merklen, D. (1991): *Asentamientos de La Matanza. La terquedad de lo nuestro*. Buenos Aires: Catálogos Editora.
- Nash, J. (1979) *We eat the mines and the mines eat us. Dependency and exploitation in Bolivian tin mines*. New York, Columbia University Press.
- Palomino, H. (2003) "Las experiencias actuales de autogestión en Argentina". *Revista Nueva Sociedad* N° 184.
- Partenio, F.; García Allegrone, V. y Fernández Álvarez, MI (2004) "Las recuperaciones de fábricas: apuntes para una reflexión a la luz de las experiencias de ocupación en la historia Argentina", en: *Revista Estudios del Trabajo*, N 28, pp. 29- 50.
- Perelman, L y Dávolos, P (2003) "Empresas recuperadas y trayectoria sindical: la experiencia de la UOM Quilmes". En: Gabriel Fajn (comp.) *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*. Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.
- Rebón, J. (2004) *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*. Ediciones Picaso / La Rosa Blindada. Buenos Aires. Argentina.
- ————— (2007) *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. Buenos Aires, Colectivo / Picaso.
- Rofman, A.; García, I. y di Loreto, M. (2004) "Autogestión de los Trabajadores, una Experiencia en Expansión para Enfrentar el Desempleo Urbano: el Caso Argentino" *Cadernos PROLAM/USP* 3 (1) 67-95.



- Roggi, M. C. (2001) "Desarrollo cooperativo y entorno institucional. El caso del cooperativismo de trabajo en la provincia de Buenos Aires" *Documentos. Publicaciones del Centro de Estudios de sociología del trabajo*. N° 31, Marzo-abril, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, FCE, UBA.
- Roseberry, W (1994) "Hegemony and the Language of Contention" En: Gilbert Joseph y Daniel Nugent *Everyday Forms of State Formation. Revolution and ther Negortiation of Rule in Modern Mexico*. Dirham and London, Duke University Press.
- Sigaud, L. (2000). "A forma acampamento: Notas a partir da vers?•o Pernambucana", *Novos Estudos*, 58: 73-92.



1. Introduction

This presentation is based on the results obtained from an ethnographic study on recovered companies for my PhD, whose fieldwork was conducted between April 2002 and March 2005.

By the end of 2001, I returned from the City of Geneva, where I had spent two years pursuing my Master's Degree on Development Studies on Labour Reform in Argentina. In my studies, I discussed a new wage relation I called "flexible", which demonstrated a change in the form of accumulation in Argentina. According to the findings, it was necessary to understand what that change had meant for those who were still part of the "labour world". Pursuing further research required, to my mind, ethnographic work that allowed understanding the way in which workers experienced these changes in their everyday lives.

The first question addressed the meaning of these changes for those who were still part of the "labour world", and then, it was necessary to analyse the possibilities for the development of forms of protest or collective actions, identifying the meanings work acquired.

I arrived in Buenos Aires in December 2001, ten days before 19 and 20 December events unfolded—which redirected the history of the country and my research concerns. Shortly afterwards, while I was designing the doctoral project, I heard Julia for the first time. Julia was a textile worker I personally met some weeks later. Dressed in her unbuttoned light-blue overall, she asked for permission to talk, and started narrating the story of *her factory*. She was accompanied by two young men, who, I guessed, were university activists. Both of them were carrying a cardboard box that read "Strike Fund".

In ten minutes, Julia briefly narrated a story I would later listen to repeatedly in public speeches, meetings with social organisations and interviews with journalists and university students. The account started on December 18, 2001, when a group of textile workers—she was one of them—occupied the plant at which they had been working for more than 10 years. Before leaving, Julia invited us to chip in for the "strike fund", and also invited us to go to the factory and support the initiative.

In the following weeks, I visited the plant on a regular basis to conduct ethnographic research on recovery, which I systematically started in April that year (although I did not have a scholarship yet)¹. Between December 2001 and April 2002, the story Julia narrated had become public knowledge, and other factories in similar conditions had followed suit. Later, they would become known as "recovered"². These experiences of collective labour management based on the occupation of production units by their workers have been observed in Argentina since the mid-nineties and even more since 2000.

According to several studies, although the exact figure is difficult to specify, approximately 200 factories with 10,000 workers were recovered in the country, 60% of which were located in Buenos Aires (Rebon, 2007; Ruggieri, 2009). In 2004, particularly in the City of Buenos Aires, 27 recovery processes took place. A significant number of these processes were initiated in 2002 (68%), while the total number of recovered companies was 41 and 2066



workers in 2009. Out of these, 25% began the recovery process between 2007 and 2009 (Social Observatory for Self-Managed Recovered Companies, [OSERA], 2009).

Most “recovered” companies are small and medium-sized enterprises³, although the number of larger units is not less significant. Several surveys reveal that the average number of workers per factory ranges from 50 to 60, and indicate that those who were in charge of the processes belong to the production area, and that only in some cases did administrative, sales or management personnel participate.

Production activities are mainly found in the industrial sector, and, to a lesser extent, in the service industry. In general, they are metallurgical, meat-processing, textile, plastic and graphic companies (50% metallurgical, 18 % food, and 15 % health, education and hotel services). Only 12% are companies established after the nineties, and a very high rate of them were formed before the seventies (65%). In other words, these are companies from sectors that grew during the import-substitution process, which constituted a significant portion of the national industrial fabric and which were subject to the model of economic aperture, with privatisations and based on financial profitability, adopted two and a half decades ago and further developed in the nineties.

Recovered companies have awakened the interest of intellectuals and academics, both local and international, who were curious about the innovative nature of these processes, in terms of collective action and productive organisation. Particularly, collective management as a co-operative generated a series of debates on the specific limits of this practice. The formation of co-operatives, to my mind, should be understood as a part of a language of protest (Roseberry, 1994), configured by practices and forms of State intervention. This language required showing themselves as productive individuals, willing and able to work. As part of these processes, workers had to adapt to a series of rules, regulations and controls, which evidenced the development of a particular form of government (Foucault, 2004), which makes sense in light of the “social economy” policies implemented since 2003.

In this regard, the observations presented herein are part of more extensive research on labour self-management processes of popular sectors from the Metropolitan Area of Buenos Aires I have been pursuing since 2007⁴. This project aims to depart from an *a priori* definition, which conceptualises co-operative work or self-management based on certain values, such as solidarity, horizontality and autonomy, to explore the specific forms of collective labour management.

For this purpose, I reconstruct the way in which recovering a company became the preferred choice to claim for a “source of employment”. As I develop below, this form is the result of the confluence (amid tension) of a series of social and political traditions and backgrounds. Subsequently, I describe, based on a particular case, a series of practices aimed to meet this claim, which included protest actions and the formation of workers’ cooperatives. Based on this description, I analyse the way in which the language of protest—which consisted of showing themselves as productive individuals—was defined, configured by State interventions.



2. Traditions at Issue

According to the literature concerning the forms of social mobilisations in Argentina, I have proposed, in previous papers, a shift: recoveries seen as processes rather than as actions (Fernández Álvarez, 2007). Schematically and at risk of being simplistic, holding the theories of collective action, these studies have focused on the analysis of actions as reactions or responses (sometimes spontaneous) to social transformation or political-economic crises. From this point of view, the crisis of 2001 constituted a “political opportunity,” which opened a “cycle of protests”, giving rise to the emergence of new political participants with new identities. Although the paradigmatic example was the “picketer” movement, the first studies on recovered companies reintroduced this explanatory formula, presented as alternative movements to unemployment or neoliberalism⁵.

Now, why did recoveries take this specific form? Answering this question requires, to my mind, considering recovered companies as processes, reconstructing their formation. For this purpose, I retrieved some anthropological studies which reintroduce A. Gramsci and E. P. Thompson’s work to discuss the processes of claim and mobilisation articulated with forms of control and government⁶. This line includes a historical perspective which allows showing the way in which political and social traditions are updated, but also observing the way in which State actions configure and define the feasible limits from which people mobilise and put forward claims. Conversely, always from the point of view of hegemonic relations, it is fruitful in order to shed light on the way social claim and mobilisation processes can open discussions which redefine and redirect State actions and policies. Regarding this issue, I would like to emphasise the fact that my previous papers presented a deep concern to demonstrate the way in which labour (or rather the “labour identity”) exerted significant influence on the development of these forms of collective action. This concern responded to the discussions which, at that moment, were held in this field, highly prolific at that time, in which the debate, in summary, took place in terms of rupture or continuity in relation to traditional experiences such as the labour movement. Finally, my work demonstrated that recoveries were the result of the confluence (amid tension) of a series of activism experiences (personal and organisational) with different social and political traditions and backgrounds which dated back at least to the eighties.

At that moment, there were a series of occupations of production units, in the Southern Area of Great Buenos Aires, more specifically, in Quilmes and Beratzategui, which included forms later reintroduced by recovered companies. These occupations resulted from the closure of factories, or rather from massive dismissals, and led to the formation of workers’ cooperatives (most of which ceased to exist soon afterwards).

Occupations were promoted by the Metallurgical Worker’s Union (*UOM*) from the Quilmes Area, under the direction of the Felipe Vallese section. This section, opposing union leaders, had an active tradition of confrontation and resistance, and its political strategy went beyond labour per se and took into account issues related to man’s rights or land and housing problems (Martucelli and Svampa 1997)⁷.



It is interesting to observe that, in Quilmes, occupations and the later formation of co-operatives were aimed at continuing production to “save the means of production” which defined a union strategy to prevent the loss of jobs (Perelman and Dávalos, 2003). As we will see below, this union organisation would have a key role in the development of the recovery process, constituting what certain authors have called *promoters* (Rebón, 2004; 2007).

However, in the eighties, this strategy was hardly widespread. There were two reasons for this, based on the interviews held with leaders: On the one hand, the possibility of receiving compensation payments, which, at that time, could still be obtained but not during processes initiated more than 10 years later⁸; on the other hand, due to the lack of a “legal instrument” to intervene in occupations. Ten years later, recovered companies were a regular and legitimate claim against the crisis of a company to demand State intervention. Let us see how.

Towards the end of the nineties, a series of experiences that would be later considered the first recovered companies took place in Buenos Aires Metropolitan Region (even when they did not receive this designation). In 1996, in the administrative area of La Matanza—one of the biggest and poorest in the country—the Yaguané meat-processing plant went bankrupt, and the owners initiated the asset-stripping process. In response, workers demonstrated outside the plant, which they eventually occupied. With the goal of preventing the auction of machines, they formed a workers’ co-operative that months later retook production, driven by union delegates⁹. In the same year, in Avellaneda, the metallurgical company SIAM (a representative company of the national industry) faced a financial crisis, and its workers formed a workers’ co-operative with the union support. In 1998, IMPA, a metallurgical company—with the support of an opposing section of *UOM*, which had promoted occupations in the eighties—was occupied by its workers to prevent its closure and maintain the source of employment¹⁰. Shortly afterwards, similar processes occurred in the cities of La Plata and Rosario. In 2000, Papelera Platense went bankrupt; workers occupied the plant and formed a workers’ co-operative. They negotiated with the judge having jurisdiction over the bankruptcy, and finally signed a lease agreement with the management (Deledicque, Feliz, and Moser, 2005). In this case, they partnered with the Federation of Workers’ Co-operatives (*FECOONTRA*), an organisation formed in 1998 from cooperative experiences resulting from the hyperinflationary process (Roggi, 2001). In the same year, the Herramientas Unión Workers’ Co-operative was formed in Rosario as a result of the closure of the factory, and shortly afterwards, Tigre Supermarket was occupied, in this case, with the support of the Commerce Union from the region.

The distinguishing characteristic of these first cases was their heterogeneous development and resolution -including negotiations with the management, the judges having jurisdiction over the bankruptcy, or state officials from different levels- and their length, which could take several months of occupations and camping outside the plants. Conversely, the cases initiated after 2002 were developed in a regular and standardised form, which I have called “recovery form.”

This category reintroduces L. Sigaud’s analysis (2000) on land-seizing in Brazil, and V. Manzano’s (2009) on road blockades or pickets in Argentina. In general terms, it refers to



the development of a social language for announcing a conflict and establishing links with the State. Following this conceptualisation, the notion “recovery form” seeks to shed light on the relation among State, workers and social organisations regarding the claim for “source of employment” (Fernández Álvarez and Wilkis, 2007).

Here, the privileged interlocutors became the judges and legislators instead of the negotiating space of compulsory settlement. There was a change here as regards the nature of the definition of conflict: a wage conflict became a conflict for the source of employment. This required addressing the problem in terms of a “legal solution”, which would allow ensuring, although precariously, the continuity of production units.

The first expropriation law in Buenos Aires was enacted in 2000 for a metallurgical factory located in Avellaneda (in the Southern Area of Great Buenos Aires). In a short period of time, this formula became the preferred mechanism to resolve processes in this area.

This law, inspired from those applied to land occupations in the eighties, was based on the social use of the assets to be expropriated, and determined that these were to be granted to a workers’ co-operative formed by the company’s wage-earners¹¹. A lawyer who worked for *FECOONTRA*, and had experience in political and social activism linked to *Peronismo* in Avellaneda took part in this process.

By the end of 2001, a meeting was held in the headquarters of the recovered factory IMPA, which was attended by activists and leaders of organisations and workers’ co-operatives, including those formed from recovered companies—at that time, many of them were in the process of being resolved. As observed in the cases previously described, many co-operatives had been promoted by leaders or activists of union organisations, among which, one of the most relevant was the Felipe Vallese section, from *UOM*. Leaders of workers’ co-operatives linked to *FECOONTRA* and the Federation of Industrial and Related Workers (*FETIA*), from the Confederation of Argentinean Workers (*CTA*), also attended this meeting. The aim included in the minutes of the meeting was “to provide answers to the closure of sources of employment by reopening self-management companies.”

As a result of this meeting, the National Movement for Recovered Companies (*MNER*)¹² was formed that year, and almost a year later, the National Movement of Factories Recovered by Workers (*MNFRT*) would arise from *MNER*. In that year, the National Federation of Workers’ Co-operatives and Recovered Companies (*FENCOOTER*)¹³ was formed. Other organisation efforts were promoted between 2002 and 2003 by left-wing political parties and organisations, in certain cases, questioning union bureaucracy that promoted workers’ democracy and control over production. These organisations promoted “Encounters of Occupied Companies and Factories,” and the claim was defined under the motto “nationalisation with workers’ control,” as in the case of the company on which I focus the study, explained in detail in the second part¹⁴.

In February 2002, Duhalde’s interim administration declared productive and credit emergency, introducing amendments to the Bankruptcy Act in force since 1995¹⁵. As part of these amendments, judges were granted the power to allocate—temporarily—the production unit



in bankruptcy until assets were liquidated to workers who formed a workers' cooperative. For this purpose, workers had to submit a proposal to the Court, in which they expressed their willingness to continue with production. The law stated that the co-operative had to be formed by employees belonging to the company that became bankrupt¹⁶. By means of this mechanism, workers could “win some time” to prevent the auction of assets, and wait for the expropriation law.

Taking this reconstruction into account, I would like to emphasise that, in the cases developed during the first years, the formation of co-operatives was a workers' initiative driven, in many instances, by leaders of union organisations or federations, and of movements of recovered companies. However, as from 2002, this was an action configured by State intervention based on the amendments to the Bankruptcy Act of that year, and expropriation laws enacted later.

By the beginning of 2002, recovered companies had multiplied, becoming regular news¹⁷. The 2001 “crisis”, years of neoliberal policies and their effects in terms of inequality, poverty and unemployment, doubtless, were core elements for the development and, above all, the expansion of these processes. However, they are not sufficient to explain why recovered companies became popular as a legitimate claim for source of employment. As I intend to demonstrate in this section, this form consisted in the collective occupation and management of a company/factory in bankruptcy, demanding a “legal solution” from the State to ensure the continuity of the source of employment. In the next section, I intend to demonstrate how this was achieved, at least in that situation. In this regard, I will discuss the case on which I focus my study. Considered an emblematic case within the universe of recovered companies, this process allows shedding light on the way in which the formation of a co-operative constituted a necessary step to obtain the enactment of an expropriation law and ensure the continuity of the source of employment.

3. From Occupation to Cooperation

In April 2003, a group of workers were evicted from the factory they had occupied and managed since late December 2001¹⁸. This was the third attempt of eviction they faced since the occupation began. The first two attempts, in March and November of 2002, had resulted in their returning to the factory. Unlike the previous attempts, the eviction in 2003 included a larger police operation and the plant was finally fenced. During the following three days, workers—accompanied by activists of several political and social organisations—remained outside the fence while negotiations were conducted with different State spheres¹⁹. Negotiations failed and, on Monday 21 April, a mobilisation aimed to “bring down the fences” was initiated. By mid afternoon, while the organisations called approached the meeting point and were ready to follow workers, the following words—which were printed on a leaflet entitled “A letter to employed and unemployed workers” and distributed among those present—could be heard on loud speakers:



“We, workers, have defended our source of employment, the bread of our lads, for a year and three months, with tooth and nail. Ninety six hours ago, we lost our jobs, our dignity, and we blame the management, who exploited us during many years, retaining our salaries (...). Today, we are in the same situation as many of you, experiencing the bitter taste of unemployment. They want to defeat us, but they will not. We will defend genuine labour with our lives, if necessary.”

Policemen: We are workers. Are you going to imbrue your hands in blood? We are women, like your mother, your sister, your wife, your daughters. Are you going to beat us? You were educated by your mother to have a job. Today, we are mothers like yours who are fighting for the bread of our children. We are only workers defending our jobs. This is the only job we can do.

With a strong emotional charge put down in writing—such as “the bitter taste of unemployment” or the defence of their jobs with their own hands, “with tooth and nail”—the transcribed fragments include the main arguments that legitimised the claim. As developed in previous papers (Fernández Álvarez, 2007), these arguments focused on the *dignity of employment* against the indignity of unemployment. They needed to guarantee the continuity of the source of employment because it was the only way to feel such dignity. They were able and willing, as decent individuals, to carry on with production. This question was highlighted by the phrase “we are just workers defending our source of employment; this is the only job we can do.”

Just after 5 p.m. and accompanied by several social and political organisations headed by the Mothers of Plaza de Mayo, workers jumped over the fences. The attempt to re-enter the factory was followed by harsh repression broadcasted live by the media, making the cover of the main newspapers in the country the following day²⁰. A new stage had begun: Protests were staged “on the streets.” These were initiated with *camping*, a highly ritualized act, carried out the day following repression. This started with a mobilisation led by workers and social and political leaders who headed to the factory fenced by the police. Once the mobilisation reached the fences, which had been erected two blocks from the factory at that time, a group of workers took each corner of the tent and raised them at the same time in front of TV cameras. The tent was erected in the middle of the avenue, obstructing traffic.

From December 18 to eviction, in April, 2003, the recovery involved a process in which the “workplace” became a “space for struggle” at the same time. During *camping*, this situation was reversed, and the “space for struggle” became a “workplace.” I transcribe below an extract from my field log during *camping*, which reconstructs a morning in the tent:

Shortly before 10 a.m., the last ones arrived. They arrived at the scheduled time, and, one by one signed the attendance book as they did when they worked in the factory. Those who had spent the night in the tent “on guard duty” had been awake for a few hours. While they were waiting for the meeting to start, those who had just arrived put their things on a small shelf donated by a neighbour. As they usually did while working in the factory, they took the clothes they arrived with to the tent and put them in the shelf, and then



they put their light blue overalls on, which became the symbol of “their fight.” Luisa, a 32-year worker, gave everyone a piece of paper with the date of the appointment and the Banco Ciudad bank address, where they had to go in order to receive the subsidy they had obtained from the negotiations held with “Social Action” officials in the tent. That morning, the agenda included a legislator’s visit, and a meeting with an ombudsman’s office’s representative. The kettle was ready, and *mate* was being prepared. Beatriz, Inés and Rosana were in charge of preparing lunch that day. They had already left to get some eggs and vegetables—the only things needed to cook rice croquettes, with the leftover rice from the food bags received. At the back, Irma and Margarita were knitting baby clothes and woollen socks, while they commented on their next guard duty with some of their co-workers. I sat close to them. Irma told me she was knitting clothes to sell them in her neighbourhood and get some money. Then, Diana approached and told us that a client had offered them “a small job.” She explained what this job was about, and told them they were thinking of sharing it so everyone participated and “got some money” (field notes, May 2003).

From the beginning of the recovery, the working day had been modified, in terms of both working hours, which extended beyond “production time,” and regular activities, which now also included guard duties, meetings with public officials and social organisations, participation in actions of protest, etc. Conversely, entrance and exit times, guard duties, internal controls, distribution of tasks and the way to carry them out were reproduced during camping. From an analytic point of view, I would like to emphasise how production activities, in both moments, were articulated with actions of protest, or more precisely, how recovery took the form of a political action based on production, and productive work.

In order to illustrate this last point, I will explain a practice especially adopted during *camping*, which was called *maquinazo*. These actions were especially conducted to obtain the enactment of the expropriation law, which had been submitted to the Legislature of Buenos Aires in May²¹. During the following months, the City Government proposed to organise a workshop in another location. Workers called this proposal from the City Government “microenterprise,” countering this proposal with the right to “recover their factory” and claiming the continuity of the source of employment under their management. Between May and October—when the law was enacted—*maquinazos* were carried out in order to support this claim. These actions consisted in occupying public areas, where they placed home sewing machines donated by neighbours and meeting and social organisation activists. During *maquinazos*, workers, especially women wearing their light blue overalls, sewed for several hours. Although, in most cases, *maquinazos* took place outside the fenced factory, sometimes these were carried out in front of public organisations such as the Buenos Aires City Government House, or the local Legislature. The emphasis of this action of protest was placed on showing themselves working, proving both their ability to perform this job and to operate the tools, and their willingness to work and be workers. In this sense, it is possible to consider a *maquinazo* as a road blockage, an action shared with others—especially the unemployed—but, which, in the context of this claiming process acquired special features, standing out. In this case, road blockage consisted in an action of protest aimed at claiming “genuine labour”—and, in this sense, it was related to actions performed by the unemployed—though it is done working. Moreover, the street was blocked for them to be able to work. This issue was also emphasised by the use of overalls, which served to identify them as workers



of a specific trade. The light blue overalls differentiated the workers of this company, emphasising their ability to perform a particular activity: making clothes. Although *maquinazos* were a particular practice adopted in the context of this process, similar actions were performed by workers of other recovered companies, such as the exhibition of products in public areas, or the distribution of supplies in view of the discussion of a law, always wearing their working clothes.

Understanding this practice requires considering the main characteristics of public employment policies implemented in previous years in Argentina²². I specifically refer to policies of employment assistance implemented during the nineties, funded by international lending organisations to mitigate “collateral effects” caused by the neoliberal adjustment (Cross and Freytes Frey). These policies, known as Temporary Work Programmes, followed the logic of the *workfare* model promoted by the World Bank, which oriented interventions to providing financial aid, whose amount could not be lower than the basic wage, and demanded that beneficiaries work in return (Gautie, 2002). In 1993, these policies defined by the State as active employment policies initiated a variety of programmes under this logic, the most important of which was the *Trabajar* (Working) programme, implemented 2 years later²³ (Manzano, 2007). In the following years, similar programmes—with very few modifications—were developed under the name of *Trabajar* II and III, and in January 2002, all temporary work programmes were unified into the “Programme for Unemployed Household Heads,” implemented under the context of social, economic and administrative emergency²⁴. In this context, “plans” are based on a form of work which is not considered genuine—even for these organisations which demanded “quotas.” Recovered companies claimed against these forms of interventions, demanding the State another form of intervention able to ensure “decent and genuine work,” that is, keeping the source of employment by enacting an expropriation law. The formation of the workers’ co-operative proved to be a key element to achieve this objective, as evidenced by the continuity of the process I refer to.

During *camping*, there were several instances of negotiation oriented to discuss the possibilities of obtaining the enactment of the law and its contents. These instances involved the participation of the workers’ lawyers, National Government representatives—through the Undersecretariat for Human Rights—and the City of Buenos Aires, legislators and advisors from the City of Buenos Aires. In the context of these negotiations, workers formed a workers’ co-operative in 2003, which was submitted to the *INAES* for its formalisation. Among the objectives mentioned in the articles of incorporation, the expropriation claim is included.

In October that year, the law was enacted, reopening the possibility of re-entering the plant. As in the other recoveries, the law was enacted on behalf of the co-operative formed, for this specific group of workers. That is, expropriations are not universal, based on a law applied to all factories, as the ideals of the movements²⁵ promoted; they were defined on the basis of a specific law, enacted and applied on a case-by-case basis. As a consequence, in order to obtain its enactment, workers needed to prove a series of conditions of companies and the co-operative by submitting documents such as technical verifications, production projects, minutes of the co-operative, documentation on bankruptcy, etc. However, at the same time, and something I consider even more relevant, the enactment of the law required the public expression of what I have called—following D. Fassin (2001)—“evidence of truth”—



which consisted in showing themselves as productive individuals, willing and able to work. In contrast to impersonal technical documentation, this evidence appealed to moral categories, such as the concept of the dignity of labour, which mobilised intervention. Now I dare call it evidence of productivity, or more precisely, evidence of self-productivity, expressed in both the arguments that supported the claims and the forms of protest staged. The analysis of this recovery, although paradigmatic, evidences the way in which the formation of a workers' co-operative was defined as a necessary step in the development of recoveries, pre-forming them.

4. Conclusion

What were the implications of this process? This question may certainly be answered from countless points of view which constitute feasible lines of analysis on current recoveries.

On the one hand, workers successfully maintained, though precariously, labour resources, developing forms of collective management of production. Based on these varied experiences, they successfully guaranteed an income in the form of withdrawals distributed collectively (even when, in certain cases, this statement needs to be relativised), developing productive innovations from some experiences (even when interpretations of this point are in conflict).

On the other hand, as I intend to explain herein, they became self-managed workers. Thereafter, workers were no longer wage-earners, in terms of their relation with the State, dissociating themselves from certain rights and obligations, such as social security or retirement contributions, for which they were now responsible²⁶. Whereas, self-employed workers were required to register in the General Administration of Public Income (*AFIP*) and contribute as single tax payers²⁷.

At the same time, as self-managed workers and co-operatives, they became “beneficiaries” of programmes introduced by public organisations. These policies were part of a series of programmes introduced since 2003 under the logic of social economy and local development, which promoted the generation of self-employment and collective work²⁸. These policies, as a whole, were designed for the creation of employment for the “vulnerable” population, who, from the structural point of view, was considered not capable of reintroducing itself into the labour market, thus dealing with the “hard core of unemployment.” In this context, a series of laws—such as the Small Tax Payer Act in 2004, the Microloan Act, in 2006, and the Collective Mark Act, in 2008, were introduced, which generated execution and regulation mechanisms for “entrepreneurs”²⁹.

To my mind, rather than a specific State policy or programme, these programmes, rules, and regulations demonstrate a certain form of government of populations (Foucault, 2006), which is intended to (at least potentially) give rise to “enterprising” individuals and “self-supported” groups, as observed in other cases (Carenzo and Fernández Álvarez, 2009). As a result, experiences of self-management and workers' co-operatives have demonstrated a marked development. Statistically, while in 1990 193 co-operatives had registered in the



INAES, out of which, 98 were workers' co-operatives, this number reached 2,428 in 2005, being 1,962 workers' co-operatives. In this regard, my current research project conducts a more comprehensive analysis based on the reconstruction of other organisational processes, including recovered companies which have ended up in the formation of workers' co-operatives.

5. Notes

- ¹ My work combined two levels of analysis: An intermediate level, sector-based, in which I considered the process of recovered companies in Buenos Aires. This level allowed me to approach the entire process based on the observation of different experiences, working along with key informants first, and then conducting in-depth interviews to workers in different processes of *recovery*, managers of recovered business organisations and factories, and officers of different public agencies linked to the sector. A second in-depth level, in which I developed the major part of my fieldwork, analysing a company in particular.
- ² In order to refer to these experiences, a variety of designations that expressed different political conceptions and strategies of action were used, such as "taken factories", "occupied factories", "self-managed companies." I use the category "recovered company/factory" inasmuch as it was the most widely used.
- ³ According to the National Institute of Statistics and Censuses of Argentina, a medium-sized enterprise employs from 6 to 50 workers, and a small-sized company less than 5.
- ⁴ This research is part of the UBACyT F603 Project: "*Co-operatives, 'self-management' and labour. An ethnographic study on organisational, social and political practices of popular sectors in the Metropolitan Area of Buenos Aires.*" Institute of Anthropological Sciences, FFyL, UBA, under my direction.
- ⁵ In the case of recovered companies cf. Fajn, 2003; Favaro and Aizicson, 2003; Palomino, 2004; Magnani, 2003.
- ⁶ As part of collective research on social mobilisation in Argentina, we have been working with studies which reintroduce anthropological contributions in order to pursue an approach that does not focus on the event or the protest but on the relations and the experiences of life of people. Cf. (Grimberg, 2009; Manzano, Fernández Álvarez, Triguboff and Gregoric, 2010). This line reintroduces contributions from authors such as W. Roseberry (1994); J. Nash (1976), J. Gledhill (200), R. Keesing, (1994), K. Creham (2000) and M. Lagos (1997).
- ⁷ During this period, occupation and land-seizing processes occurred in Great Buenos Aires, which resulted in settlements (Merklen, 1991; Cravino, 1998; Cross, 2008; Manzano and Tribugoff, 2009). I would like to highlight that these occupations would lead to the official enactment of a land expropriation law, a formula later applied to recovered companies.
- ⁸ This change was linked to the amendments to the Bankruptcy Act of 1995, which will be discussed below.
- ⁹ Based on this experience, the National Federation of Workers' Co-operatives and Recovered Companies (*FENCOOTER*) was created in August, 2002, grouping a reduced number of recovered companies from the area and linked to the National Institute for Associativism and Social Economy (*INAES*), where the Unit for Company Recovery operated until 2003.



- 10 Unlike the other cases, IMPA was, in theory, a workers' co-operative formed in the sixties from a company that had been nationalised during J. D. Perón's Government, though it operated as a private company in practice.
- 11 In the case of the city of Buenos Aires, the first laws determined that the immovable assets transferred to the workers' cooperative as a gratuitous loan for a period of two years were public use assets and subject to temporary occupation, and that existing movable assets and intangible assets were subject to expropriation. In November 2004, Act 1529 was enacted, which determined that fixed assets—and all their facilities—of Buenos Aires co-operatives resulting from recovery processes subject to occupation during 2002 and 2003 were public use assets and subject to expropriation.
- 12 An antecedent of this organisation was the Popular Movement of Social Economy (*MOPES*), which gathered neighbourhood associations, co-operatives, and medical care funds from Buenos Aires. According to certain studies (Rebón, 2004), this organisation was driven by the National Institute of Associativism and Social Economy (*INAES*).
- 13 The Yaguané meat-processing plant was the origin of this organisation, which brought together a reduced number of recovered companies from La Matanza, where it was located, and was linked to *INAES*, where the Unit for the Recovery of Companies in Crisis (*UJREC*) operated until 2003.
- 14 As from 2005, other organisations were derived from or articulated with the abovementioned such as the National Association of Self-Managed Workers (*ANTA*) promoted by *FETIA* and formed as a union organisation within *CTA*, or the Argentinean Federation of Self-Managed Workers' Co-operatives (*FACTA*), formed in 2006 by recovered companies previously grouped in *MNER*. In that year, Red Gráfica—which included recovered companies from this activity and was linked to the Buenos Aires Graphic Federation Union—was formally established. More recently, in 2009, the National Confederation of Workers' Co-operatives (*CNCT*)—which involved the participation of these organisations—was established.
- 15 The Bankruptcy Act (Act 24.522), enacted in 1995 during Menem's Administration, tended to the immediate liquidation of assets, favouring asset-stripping mechanisms and reducing the possibility of compensation payments.
- 16 Within this framework, the authority to administer assets was transferred from receivers to workers until the auction.
- 17 In the case of the City of Buenos Aires, in the years 2004 and 2002, 68% of the cases reported by *OSERA* in 2009 were developed.
- 18 According to the narrations, the occupation started because wages were not paid and then the management abandoned the company. According to this narration, as from the year 1998, owners had suspended social security contributions, and as from the year 2000 had stopped paying the fortnightly salary, and provided instead a weekly coupon that constituted an advance payment of the fortnightly salary, whose amount had declined during 2001 until it was worth 5 pesos in the last week. The account of this scenario was supplemented by the description of the fears of asset-stripping and closure of the plant.
- 19 During the three days these negotiations were conducted, mainly with government officials from Buenos Aires and the National Ministry of Labour, workers remained outside the plant. On some occasions, they went to the police station of the area where they entered into negotiations with police forces and judges in charge of the execution of the eviction order, requested by the business owners.
- 20 Repression resulted in several injured people who were taken to hospital.



- ²¹ By mid-May, Congressman Rodríguez (*Justicialista* bloc) drafted a bill with similar characteristics to those laws enacted during 2002 for recovered companies. This was the second bill submitted to the Legislature on behalf of this recovered company. The first one, rejected in October 2002, addressed the company *expropriation* and the transfer of property to the State of Buenos Aires, which would be in charge of maintaining operations under the control and management of workers. The factory was intended to supply public agencies and bodies with clothing and related items. Facilities would be put into operation with all the workers who were part of the company at the time of the submission of the bill. The City Government had to ensure a basic salary, and the payment of social security and social obligations. The enactment of a law on the nationalisation of the company, which considered workers as state employees—granting them production control and management—was requested.
- ²² There is vast literature concerning this topic in which the consequences of the policies implemented in the nineties were highlighted, and which showed the shift from a universal conception to one of social assistance in nature and focused (Lo Vuolo and Barbeito, 1998; Lindemboin and Danani, 2003; Grassi, 2003).
- ²³ The intervention was based on the development of “projects” for public works (from the construction of facilities such as schools, community rooms, or health centres to water and electrical installations) and, to a lesser extent, production work (micro-enterprises, market gardens, etc.). People were employed for a period longer than three months (the time limit for the probationary period of private companies since the Employment Act of 1991) and shorter than 12 months, and received a payment defined as “non-remunerative aid” that ranged from 150 to 300 pesos (at that time, the equivalent to 300 dollars). The project had to be developed by local government organisations, or NGOs, and submitted for evaluation by the Ministry of Labour (Manzano, 2007).
- ²⁴ Addressed to unemployed household heads with dependant minors, who received a monthly sum of 150 pesos in return for taking part in training, community, and productive activities. It was further developed in terms of target population, reaching 2,000,000 beneficiaries in the first year.
- ²⁵ In 2003, *MNER* proposed the enactment of a “Special Act on the Expropriation of Production Units”. Since that year, *MINFRT* claims for an “Amendment to the Bankruptcy Act” which resulted in a bill drafted in collaboration with the National Ombudsman. The reform is available at www.fabricasrecuperadas.org.ar. In April 2010, the National Presidency proposed an Amendment to the Bankruptcy Act which reintroduced this proposal and was passed by the House of Representatives.
- ²⁶ This point has led to countless discussions on the internal operation of groups, and the varied ways of approaching it, depending on the case, which included from workers’ co-operatives whose unions maintained their health insurance—such as metallurgical or graphic companies—, co-operatives which deducted members’ payment from their income and guaranteed such payment collectively, to cooperatives in which payment was made individually. Organisations bringing together recovered companies incorporated claims in this respect into their demands.
- ²⁷ In 2004, the “small taxpayer regime” was introduced as a part of a wider policy on “social economy”. This tax bracket included people whose activity was difficult to define in formal economy due to their social vulnerability.
- ²⁸ One of the most important at the national level was the “Let’s Work” Programme (*PMO*) launched in August 2003 for the purpose of “setting up a system to support initiatives on local socio-economic development, especially designed for low-income sectors” (Res. N 1.375/04). Some of these programmes were specifically designed for recovered factories/companies. Among others, the “Self-Managed Work Programme”, introduced by the National Ministry of Labour, Employment and Social Security” (National Presidency); the “Assistance Programme for Cooperatives and Recovered Companies” of the National Institute of Industrial Technology (*INTI*) are worth mentioning. Specifically in the City of Buenos Aires, subsidies were



granted to “companies continuing with production units,” within the framework of the programme “Fund for Providers’ Development” in 2004, and, in 2005, the programme “Assistance Regime for Self-managed Companies Continuing with Production Units” (*EACUP*).

- ²⁹ The “Collective Brand” Act 26.355 was part of the *PMO* programme, whose objective was “to strengthen production and marketing of social economy enterprises.” Collective brand was defined as “any sign differentiating products/services made or provided by collective groups oriented to the development of social economy”, and it was stipulated that only entrepreneurs registered in the “National Register of Local Development and Social Economy Promoters”—developed in the context of the same programme in 2004—would be allowed to request such brand. Finally, the Microloan Act was aimed at “promoting the comprehensive development of low-income groups and individuals; the consolidation of non-profitable private institutions of civil society which assist in implementing social policies and implementing impact studies and research on Social Economy. In this context, the National Programme for Microloan Promotion was developed. This programme provided financial and non-financial resources to public and private institutions working with this sector. Source: www.desarrollosocial.gov.ar. Certain organisations of recovered companies such as *FACTA* received this type of loan to grant it to co-operatives.

6. References

- Carenzo, S. y Fernández Alvarez, MI (2009) “(Re)pensando la frontera entre “Estado” y “sociedad civil”: Reflexiones a partir de la conformación de la cooperativa “Reciclando Sueños” de la Matanza”. *III Encuentro Internacional Economía Política y Derechos Humanos: Crisis económica Mundial ¿Hacia dónde vamos?* Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo, Buenos Aires, 10, 11 y 12 de Septiembre.
- Cravino, M.C. (1998) “Los asentamientos del Gran Buenos Aires. Reivindicaciones y contradicciones”. En: M. R. Neufeld, M. Grimberg, S. Tiscornia y S. Wallace (comps.), *Antropología Social y Política. Hegemonía y poder: el mundo en movimiento*. Buenos Aires: EUDEBA. pp. 261 a 284.
- Crehan, K (2004) *Gramsci, Cultura y Antropología*. Barcelona: Ed. Bellaterra.
- Cross, C. (2008) “Las huellas de las tomas: La articulación de la experiencia en procesos de asentamiento en el conurbano bonaerense” *En Revista Margen*, N° 51.
- Cross, C. y Freytes Frey, A. (2009) “Políticas sociales como límite y como herramienta: Reflexiones a partir de experiencias de gestión de dirigentes y referentes piqueteros/as en el periodo 2001-2007” *Revista El Príncipe* N° 1, pp 75-98.
- Deledicque, L, Feliz, M y Moser, J. (2005) «Recuperación de empresas por sus trabajadores y autogestión obrera. Un estudio de caso de una empresa en Argentina», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N 51, pp. 51-76.
- Fajn, G. (2003) *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.
- Fassin, D. (2001) “Charité bien ordonnée. Principes de justice et pratiques de jugement dans les aides d’urgence” *Revue française de sociologie*, 42 (3), 437-475.
- Favaro, O. y Aizicson, F. (2003) “La resistencia obrera en Zanon, Neuquen”, *Realidad Económica*, N° 197, julio-agosto, 24-39.



- Fernández Alvarez, MI, (2007) "De la *recuperación* como acción a la *recuperación* como proceso: prácticas de movilización social y acciones estatales en torno a las *recuperaciones* de fábricas". *Revista Cuadernos de Antropología Social*, 25: 89-110.
- ----- (2009). *Expropiar* la fábrica, apropiarse del trabajo. Procesos de construcción de demandas y formas de intervención del Estado en torno a las *recuperaciones* de fábricas en la Ciudad de Buenos Aires. En Grimberg, M. Fernández Alvarez, MI y Rosa, M. *Estado y movilización social: estudios etnográficos en Argentina y Brasil*. Buenos Aires: Coedición FFyL-Antropofagia.
- Fernández Alvarez, MI y Wilkis, A. (2007) « La gestion du chômage défiée: les processus de "récupération" d'usines par les travailleurs en Argentine ». *Revue Autrepart* "Deregulation, travail et solidarités". 43 (3)11-24.
- Foucault, M. (2006) *Seguridad, territorio, población*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Gledhill, J. (2000) *El Poder y sus disfraces*. Perspectivas antropológicas de la política, Barcelona, Bellaterra.
- Grassi, E. (2003): *Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I)*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Grimberg, M. (2009). Poder, políticas y vida cotidiana. Un estudio antropológico sobre protesta y resistencia social en el Área Metropolitana de Buenos Aires. *Revista de Sociología e Política*. 32, pp. 83-94.
- Keesing, R. (1994) "Colonial and Counter-Colonial Discourse in Melanesia" *Critique of Anthropology*. 14: 41-58.
- Lagos, M. (1997) *Autonomía y poder. Dinámica de clase y cultura en Cochabamba*. La Paz-Bolivia: Plural Editores.
- Lindenboim, J. y Danani, C. (2003) *Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Lobato, M. y Suriano, J (2003) *La protesta social en Argentina*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Lo Vuolo, R. y Barbeito, A. (1998) *La nueva oscuridad de la política social. Del estado populista al neoconservador*, Buenos Aires, Ciepp-Miño y Dávila.
- Magnani, E. (2003): *El cambio silencioso. Empresas y fábricas recuperadas por los trabajadores en la Argentina*. Buenos Aires, Prometeo.
- Manzano, V (2008) "Los planes como objeto de demanda y de intercambio social: Políticas, cotidianidad y tramas colectivas" *V Jornadas de Investigación en Antropología Social*, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Buenos Aires, 19, 20 y 21 de noviembre de 2008.
- ----- (2009) "Piquetes" y acción estatal en Argentina: Un análisis etnográfico de la configuración de procesos políticos". En Grimberg, M. Fernández Alvarez, MI y Rosa, M. *Estado y movilización social: estudios etnográficos en Argentina y Brasil*. Buenos Aires: Coedición FFyL-Antropofagia.
- Manzano, V.; Fernández Álvarez, MI; Triguboff, M y Gregoric, J.J. (2008) "Apuntes para la construcción de un enfoque antropológico sobre la protesta y los procesos de resistencia social" En: Grimberg, M., Fernández, M.J. y Fernández Alvarez, MI (comp.) *Investigaciones en Antropología Social*, coedición FFyL-Antropofagia, Buenos Aires.



- Martucceli, D. y Svampa, M. (1997) *La plaza vacía. Las transformaciones del peronismo*. Buenos Aires, Losada.
- Merklen, D. (1991): *Asentamientos de La Matanza. La terquedad de lo nuestro*. Buenos Aires: Catálogos Editora.
- Nash, J. (1979) *We eat the mines and the mines eat us. Dependency and exploitation in Bolivian tin mines*. New York, Columbia University Press.
- Palomino, H. (2003) "Las experiencias actuales de autogestión en Argentina". *Revista Nueva Sociedad* N° 184.
- Partenio, F.; García Allegrone, V. y Fernández Alvarez, MI (2004) "Las recuperaciones de fábricas: apuntes para una reflexión a la luz de las experiencias de ocupación en la historia Argentina", en: *Revista Estudios del Trabajo*, N 28, pp. 29- 50.
- Perelman, L y Dávalos, P (2003) "Empresas recuperadas y trayectoria sindical: la experiencia de la UOM Quilmes". En: Gabriel Fajn (comp.) *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*. Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.
- Rebón, J. (2004) *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*. Ediciones Picaso / La Rosa Blindada. Buenos Aires. Argentina.
- ----- (2007) *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. Buenos Aires, Colectivo / Picaso.
- Rofman, A.; García, I. y di Loreto, M. (2004) "Autogestión de los Trabajadores, una Experiencia en Expansión para Enfrentar el Desempleo Urbano: el Caso Argentino" *Cadernos PROLAM/USP* 3 (1) 67-95.
- Roggi, M. C. (2001) "Desarrollo cooperativo y entorno institucional. El caso del cooperativismo de trabajo en la provincia de Buenos Aires" *Documentos. Publicaciones del Centro de Estudios de sociología del trabajo*. N° 31, Marzo-abril, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Administrativas, FCE, UBA.
- Roseberry, W (1994) "Hegemony and the Language of Contention" En: Gilbert Joseph y Daniel Nugent *Everyday Forms of State Formation. Revolution and the Negotiation of Rule in Modern Mexico*. Durham and London, Duke University Press.
- Sigaud, L. (2000). "A forma acampamento: Notas a partir da versão Pernambucana", *Novos Estudos*, 58: 73-92.

5

LA POLÍTICA DEL TRABAJO
Y EL TRABAJO DE LA POLÍTICA:
EMPLEO PRECARIO, MOVILIZACIÓN
Y EL FANTASMA DEL DESEMPLEO

THE POLITICS OF WORK AND THE WORK
OF POLITICS: PRECARIOUS LABOUR,
MOBILIZATION AND THE SPECTER
OF UNEMPLOYMENT

Victoria Goddard

Goldsmiths University, Reino Unido





En este estudio, abordo, a través de distintos ejemplos, la importancia del contexto cuando se habla del trabajo, la falta de él y el tipo de políticas que generan. De especial utilidad es el concepto de Polanyi sobre la economía incrustada (Polanyi 1977; Hahn y Hart 2009). En este trabajo, planteo las implicaciones del contexto al nivel de las distintas experiencias y relaciones que influyen en actores, acciones e ideas específicos, o que los sostienen u obstaculizan. En segundo lugar, el contexto se considera un factor que da lugar a nuevas condiciones de existencia, por lo que se espera que cada acción produzca unos efectos, si bien estos son impredecibles y dinámicos. Mi trabajo se asienta en la premisa de que las realidades, ideas y experiencias laborales y del desempleo son específicas desde el punto de vista histórico y entrañan o invocan relaciones dentro de los propios lugares de trabajo y fuera de ellos, como el barrio, la familia, los sindicatos o las afiliaciones políticas. A este respecto, la creación, defensa o búsqueda de trabajo exige y refleja una micropolítica, además de una macropolítica.

Las acciones generan relaciones sociales, redes, alianzas y fracturas y, a su vez, dependen de todas ellas. Se encuadran asimismo en entornos institucionales concretos, pero tienen la capacidad de desafiarlos y transformarlos. En este estudio, me centraré en la función del derecho, o más específicamente, en las tensiones y posibilidades que ofrecen las definiciones de legalidad. Si bien la frontera entre legalidad e ilegalidad es crucial en este sentido, los ejemplos que se proponen también podrían enmarcarse en el «orden» y el «desorden», como ilustra con gran propiedad el trabajo de Mahmud Ezzamel. La relación entre ambos términos invita a la reflexión. Y hacerlo con respecto a la gama de políticas que pueden o no surgir a raíz de ellas resulta especialmente útil si se plantea desde un punto de vista intercultural. En los dos contextos analizados en este estudio, el interrogante está en si desembocan en una política de emergencia, de nuevas relaciones sociales, nuevas ideologías de producción e identidad.

El primer debate se basa en mi propio trabajo de campo realizado en Nápoles en la segunda mitad de los años 1970, donde la dinámica de la economía local dependía enormemente de la capacidad de las empresas para descentralizar y reestructurar sus sistemas productivos, aprovechando de esta manera las ventajas de la flexibilidad y el bajo coste de la producción informal. El segundo debate se centra, en gran medida, en las investigaciones llevadas a cabo por Patricia Dávalos y Laura Perelman en Buenos Aires tras la crisis económica de 2001-2002, en las que examinaban la repercusión en los trabajadores de su participación en iniciativas de acción colectiva que recuperaron las fábricas amenazadas, y más concretamente, las formas y el alcance del sentimiento y la relación de solidaridad presentes entre estos trabajadores frente a otros grupos, como el de los desempleados.

En ambos contextos, el discurso sobre el trabajo y el desempleo fue intenso durante la investigación. Esto se expresó no solo a nivel individual, sino que también ganó relevancia mediante una acción colectiva muy visible y pública. Por ejemplo, en Nápoles, fue el período de los «desempleados organizados» («*Disoccupati Organizzati*»), que cuestionaban las políticas tanto del gobierno como de los sindicatos. En Argentina, en el período previo a la crisis y el posterior colapso de la econo-



mía, los desempleados se embarcaron en una enérgica campaña de protestas, que consiguió que la imagen de los desempleados ganara importancia, especialmente por medio del movimiento «piquetero». Tanto los «Disoccupati Organizzati» como los «piqueteros» recurrieron a una forma de acción pública derivada de las vías tradicionales de protesta e introdujeron otras nuevas que desafiaban los límites de la legalidad, sobre todo cuando entraba en juego el espacio y la propiedad públicos (como los bloqueos de carreteras, las ocupaciones y las sentadas en los edificios públicos, la destrucción de la propiedad pública en el caso napolitano, etc.).

Podría decirse que las narrativas «populares» sobre el trabajo y el desempleo son diferentes en ambas ciudades. Nápoles tiene una tradición histórica en la que la pobreza y la marginalidad ocupan un puesto central (véase Serao 1884), donde la pobreza era un espectáculo y las estrategias, ardides y rebeliones de los pobres marginales formaban parte del folclore de la ciudad (véase Goddard 1989). El «lazzarone», o arte de «apañárselas» («l'arte di arrangiarsi») se acepta como componente histórico de la ciudad y su capacidad para sobrevivir, e incluso de prosperar en ciertos momentos. A diferencia de este folclore basado en ser ingenioso para salir adelante a falta de un empleo, los trabajadores entrevistados en las fábricas y en sus hogares solían hacer gala de un considerable espíritu laboral y expresar el deseo, a veces satisfecho, de realizarse haciendo un buen trabajo, por medio de la producción de un objeto hermoso o poniendo su granito de arena en un ambicioso proyecto.

No obstante, sería un error asumir cualquier continuidad histórica directa entre los representantes «folclóricos» del desempleo y el subempleo en Nápoles y sus homólogos, que a principios de la década de 1970 se aunaron alrededor del movimiento de los desempleados organizados¹. Si bien la figura del «lazzarone» puede transmitir la imagen de una persona marginada económicamente, por tiempo indefinido, los desempleados de Nápoles de los años 70 son hombres y mujeres cuyas formas de vida y biografías están estrechamente vinculadas a la economía, si bien con frecuencia de manera precaria e invisible. Por ejemplo, Ramondino introdujo su relato sobre los desempleados organizados de Nápoles diciendo que «en nuestras filas, hay...diplomáticos, trabajadores del acero, artesanos que trabajan con madera y hierro, trabajadores de fábricas de zapatos, sastres, trabajadores manuales ordinarios, nosotros (que somos) veteranos de todos los oficios, desde el más humilde hasta el de más prestigio» (desempleado citado en Ramondino 1977: 9). En otras palabras, como Ramondino parecía enfatizar, las filas de los desempleados están pobladas de personas con destrezas, directamente ligadas al mercado laboral. O, en palabras de Enrico Pugliese, que abordó directamente las nociones comunes sobre los pobres napolitanos, los desempleados que forman las bases del movimiento en el Nápoles de los años 1970,

«no son parte de la cultura plebeya. No practican “l'arte di arrangiarsi” como forma natural de conducta en relación con alguna clase de oscura economía. Creen que es injusto tener que arreglárselas sin ninguna seguridad, pasando de un trabajo a otro, posiblemente al borde de la legalidad...Aspiran a un “trabajo que sea estable, seguro y socialmente útil” como expresaron en su eslogan más famoso en aquel momento.» (Pugliese, 1998: 193-4).



A Pugliese también le resulta complicado enfatizar la continuidad de los objetivos y las aspiraciones de los desempleados y quienes están en el mercado con unas condiciones laborales más seguras. En su comentario sobre la recopilación de narrativas de Ramondino (1998), Pugliese deja en claro un punto importante: que las voces del texto son las de trabajadores desempleados en lucha. Las narrativas revelan la capacidad crucial de la acción (o la experiencia de la acción) para alterar la conciencia: lo que se extrae de esas historias es «la manera en que la lucha cambia la forma de pensar, cambia la relación con la política y la participación...» (1998: 195).

Incluso cuando Italia vivía su máximo período de bonanza económica en los años 1950, en algunos sectores y zonas concretas del país y, sobre todo, del sur, se daban distintas formulas laborales con un componente de explotación que dieron lugar a los empleos casuales y la invisibilidad de los trabajadores y la producción en sí misma. La producción informal ocupaba un lugar central en grandes sectores de la economía. A pesar de la dificultad de organizar una respuesta obrera en tales circunstancias, los sindicatos adoptaron medidas significativas para defender a la mano de obra frente a lo que se consideraban unas prácticas antiguas y formas primitivas de capitalismo².

Italia, en su conjunto, sufrió una creciente ola de descontento entre sindicalistas y estudiantes, que culminó con las revueltas de 1969. El movimiento sindical logró recabar un mayor y más amplio apoyo entre los trabajadores. En Nápoles, éste se hizo patente en la manifestación del 10 de marzo de 1961 [sic] organizada por los trabajadores de la industria del calzado que protestaban contra los bajos sueldos y las diferencias de salario entre el norte y el sur del país. A ellos se unieron los de otras ramas del sector, así como los desempleados. Al ir acercándose a la Piazza Dante, en el corazón de la ciudad vieja, la manifestación fue brutalmente reprimida por la policía y acabó con varios manifestantes detenidos y heridos (Ramondino 1977). Otra respuesta de mayor duración y alcance en el contexto de esta expresión de solidaridad laboral y capacidad sindical fue el impulso dado a la reestructuración de la industria del calzado y el vestido de la zona. A mediados de la década de 1960, las innovaciones tecnológicas redujeron la necesidad de mano de obra cualificada, conservando solamente los puestos de trabajo de quienes sabían cortar y coser (Goddard 1996, Ramondino 1977, Botta et al. 1976)³.

Históricamente, Nápoles también se ha visto marcada por la emigración de sus gentes, que abandonaban la pobreza de la ciudad y del sur rural para buscar fortuna en América. Por su parte, Argentina se levantó, en gran medida, gracias al trabajo de los inmigrantes venidos de lugares como Nápoles, que se unieron a los trabajadores nativos, inmigrantes ellos también de las zonas rurales, para poder tener una vida digna, facilitada por la enorme demanda de mano de obra, una vez se puso en marcha el proyecto de industrialización del país. La industrialización basada en la sustitución de las importaciones por la creación de empleo y el desarrollo de un mercado interno, contribuyeron a la expectativa del pleno empleo y a una fuerte sindicación. Los modos y estilos de vida, la noción de respeto e identidad, estaban estrecha e inextricablemente ligados al empleo.



Sin embargo, si bien en el caso de Argentina se trata de una «figura pública» más reciente, los desempleados de ambos ejemplos forman una categoría compleja y heterogénea. Igualmente heterogéneas son la experiencia y la realidad del trabajo. En otras palabras, en la práctica, los límites entre empleo y desempleo, formal e informal, se solapan. Por ejemplo, se calcula que la economía sumergida en Italia equivale al 27% del PIB del país (Departamento de Estado de Estados Unidos). En realidad, el panorama económico está repleto de cifras referidas a todas esas personas que, si bien oficial y políticamente están desempleadas, pueden encontrar distintos trabajos en el sector informal con los que sacar adelante a sus familias, aunque sea de manera precaria. Este entorno es profundamente contradictorio, sobre todo en cuanto al contenido y los límites de la legalidad.

Podría decirse que, en Argentina, los desempleados organizados a través del movimiento «piquetero» también cuestionaron las nociones de protesta y jugaron con los límites de lo legal e ilegal. Pero a pesar de su imagen de individuos «fuera de la ley», como implicaban sus caras cubiertas con pañuelos, blandiendo largos bastones, participando en protestas callejeras y bloqueando las carreteras, los puentes y las principales arterias de comunicación, no lo eran.

Tanto en Nápoles como en Argentina, los desempleados se ven afectados por relaciones de dependencia, obligación, reciprocidad o lealtad frente a las instituciones oficiales (del Estado o no), como los Planes de Argentina que conceden apoyo estatal principalmente a través de las organizaciones de desempleados, o las listas de desempleo de Nápoles, que el Gobierno local utilizaba para dar trabajo, y los partidos políticos, los sindicatos y los movimientos sociales.

1. **Complicidad y compromisos**

Una noche de verano a las afueras de Nápoles, un miembro del sindicato textil y de la confección se reunió con un antiguo compañero. Le contó que las trabajadoras habían tomado y ocupado una pequeña fábrica local del barrio. Eran mujeres jóvenes, algunas de ellas por debajo de la edad legal para trabajar. Se habían encerrado en las instalaciones y mantenían contacto con sus familias a través de las puertas cerradas de la fábrica. El antiguo compañero estaba preocupado por ellas y pensó que la mejor solución era pedir consejo y apoyo al sindicato. Al llegar, una muchedumbre se había agolpado en el exterior. Eran los padres, novios y amigos de las mujeres, que esperaban con ansias que algo pasara. Sus madres y hermanas iban y venían de la fábrica con platos de comida casera para que las jóvenes comieran durante su encierro.

El agente del sindicato solicitó reunirse con las trabajadoras y comenzó el proceso de negociación. Las mujeres le contaron cómo habían ido recortándose los recursos de la fábrica, primero de materiales y luego de maquinaria, que había desaparecido. Sospechaban que la fábrica pronto se convertiría en una empresa fantasma (un fenómeno común en Nápoles, por el que las fábricas cierran para volver a abrir después



en otro lugar y bajo otro nombre, beneficiándose de esta manera, una y otra vez, de los subsidios ofrecidos por la Cassa per il Mezzogiorno) como consecuencia de una serie de presiones internas, como la potencial sindicación o el aumento de los costes (normalmente, de la mano de obra). Muchas de las trabajadoras hablaban de llegar un día al trabajo y encontrarse el edificio vacío y abandonado.

Mimmo, el hombre del sindicato, les explicó que se hallaban en una vulnerable posición de ilegalidad (ocupación ilícita de propiedad privada) y también reconoció que la edad de algunas de ellas podía ponerlas a ellas y al empleador en problemas. Les explicó la importancia de buscar un marco legal para poder negociar. Uniéndose al sindicato gozarían de derechos jurídicos y tendrían poder para negociar con los propietarios a fin de terminar rápidamente con la ocupación ilegal y mantener su trabajo, además de, con el tiempo, mejorar sus condiciones laborales. Se pusieron en contacto telefónico con los propietarios y al cabo de una hora, estos se presentaron a las puertas de la fábrica. El miembro del sindicato y la representante de las trabajadoras, ahora sindicadas, se reunieron con los empleadores en una sala y negociaron durante lo que pareció un período interminable de tiempo. Aproximadamente hora y media después, salieron y anunciaron que daban por terminada la protesta. El propietario había acordado aceptar la sindicación, a mantener la fábrica en marcha y a mejorarles la paga y las condiciones de trabajo de forma gradual.

En el camino de vuelta al centro de Nápoles, Mimmo dijo que aquella había sido una situación de doble filo para el sindicato y también para las trabajadoras. Debían tomar medidas urgentes y probablemente bastante drásticas y eso los colocaba en una difícil posición frente a la ley. El sindicato debía ofrecerles medidas legítimas, que inevitablemente implicaban un compromiso. Los empleadores también se encontraban en una delicada posición legal, pues solían violar la ley al no respetar las normas de salud y seguridad, no declarar los ingresos y aplicar toda clase de estrategias para evadir la ley y sus obligaciones fiscales, tales como vaciar las fábricas, aparentemente de la noche a la mañana.

Aunque las pequeñas empresas dirigidas por los empresarios locales por toda Nápoles eran las más vulnerables y con mayor riesgo de implantar unas condiciones laborales ilegales, la estrategia de recurrir al sector informal y a la informalización del trabajo era una práctica muy extendida, que fomentaba las inversiones de fuera de la zona, para beneficiarse de los subsidios al desarrollo, y presentaba un alto grado de desempleo y una mano de obra barata, que, con frecuencia, era cualificada. También era de todos conocido que las grandes fábricas con una reputación ya establecida recurrían a la contratación de trabajadores externos sin declararlos. La posición del sindicato se veía entorpecida por estas circunstancias, al tiempo que trataba de fomentar la confianza en el sector, así como entre empleadores y empleados, y de mantener el empleo y las prácticas laborales dentro de unos límites razonables. Por ejemplo, una de las ejemplares fábricas de calzado de la zona, que gozaba de una reputación considerable a nivel nacional e internacional, exportaba a los prestigiosos mercados de Milán y Nueva York, y también mantenía una relación excelente con el sindicato. No obstante, los operarios y antiguas empleadas de la fábrica sabían que



se subcontrataba parte del trabajo. Algunas de estas trabajadoras externas habían sido empleadas de la fábrica, pero se habían marchado, a veces después de tener un hijo o de casarse, y continuaban colaborando con la fábrica desde sus casas. Andrea, el representante sindical, que tenía estrechos vínculos con la empresa, las trabajadoras (por haber trabajado él allí mismo) y los directivos, arrojó luz a los hechos: las excelentes condiciones de trabajo, incluso en materia de salud y seguridad (de lo que habían sido pioneros), y la disponibilidad de los directivos a dialogar con los representantes de los trabajadores, debían apreciarse y reconocerse.

Estas cuestiones también aparecen en el relato que hace Nunzia sobre una experiencia que cambió su vida de una forma que no podía haber previsto. Cuando trabajaba en la fábrica de calzado de Mamar (una fábrica de mediano tamaño, con unos 400 empleados), el propietario quiso introducir una mayor flexibilidad en la gestión de los trabajadores y las condiciones laborales, eliminando la presencia del sindicato. Hizo a los empleados, uno a uno, una oferta, persuadiéndolos para que renunciaran a su puesto a cambio de una pequeña compensación y la garantía de que los volvería a contratar en cuanto volviera a abrir la fábrica, una vez renovada. La mayoría accedieron, sobre todo porque el empresario insistía en que la fábrica solo cerraría temporalmente. Nunzia no aceptó el trato y el propietario la suspendió de empleo y sueldo. Ella le dijo que aquello iba en contra de la ley que protegía a los trabajadores de las represalias por actividades sindicales. Con el pleno apoyo del sindicato, llevó el caso a los tribunales y ganó. Le pagaron el sueldo correspondiente a los seis meses en los que había estado suspendida y además, el tribunal condenó al propietario a volver a contratarla en un plazo de ocho días tras el juicio.

Al regresar a la fábrica se encontró con que solamente los trabajadores próximos al jefe y que no formaban parte del sindicato habían conservado su puesto. La miraban con recelo y se sentía muy aislada. El propietario le ofreció un cheque en blanco y un piso, todo a cambio de que se marchara. Animada por el sindicato a que aguantara, permaneció en la empresa nueve meses más. Finalmente, tuvo que ausentarse por enfermedad y no pudo presentar el justificante del médico, motivo suficiente para que la despidieran. Su jefe aprovechó la ocasión y lo hizo. A pesar de ello, Nunzia continuó con su batalla, pero entonces tenía menos amparo de la ley. Al final, llegaron a un acuerdo extrajudicial.

Nunzia se había quedado sin trabajo y los representantes del sindicato le sugirieron que fuera a Ramirez, una conocida fábrica de calzado que estaba contratando *orlatrici* cualificados, como ella. Pasó las entrevistas, pero cuando se presentó al día siguiente para comenzar a trabajar, le informaron de que ya no necesitaban más personal. De forma no oficial, el propietario comunicó al sindicato que no querían a una «alborotadora» entre ellos. Aunque contaba con el apoyo del sindicato y de la ley, no pudo encontrar otro trabajo en una fábrica. Comenzó a aceptar encargos como externa, de otra *orlatrice* que le subcontrataba el trabajo. Más tarde, la contrató el sindicato para formar una liga y organizar a los trabajadores a domicilio del sector del calzado y textil. Desempeñó su cargo durante dos años hasta que nació su primer hijo y volvió a trabajar desde casa. Posteriormente, se recicló como enfermera.



Estas experiencias fueron importantes, no solamente porque supusieron un cambio radical en su vida y en su futuro, sino también porque los que participaron en ellas y fueron testigos de los acontecimientos las tomaban como referente. En una ocasión nos reunimos con una compañera de Nunzia de la fábrica de Mamar y hablaron sobre lo que había sucedido. Recordaron cómo habían salido a la calle y bloqueado la carretera, cortando el tráfico. Sus tácticas altamente visibles y agitadoras fueron objeto de amplia cobertura: la noticia de lo que ocurría en Mamar no tardó en conocerse en los barrios adyacentes a la fábrica. Los representantes sindicales acudieron en un estado de gran ansiedad para persuadirlas de que desistieran y encontrarán un método menos llamativo (y arriesgado) de protesta. Les indicaron que ya todos conocían su caso, que ya habían cumplido con su principal objetivo. Para el sindicato, el problema era que estaban violando la ley. Bloquear las carreteras o prender fuego a neumáticos y otro tipo de manifestaciones públicas eran estrategias propias de los «Disoccupati Organizzati», que tenían una tensa relación con los sindicatos y las autoridades municipales.

2. Pobreza planificada

Según el periodista y activista Rodolfo Walsh, el golpe militar de 1976 representó un «modelo» basado en la producción de pobreza y miseria de la clase trabajadora argentina⁴. La dictadura de 1976 – 1983, supuso un giro definitivo hacia un modelo de desarrollo que requirió la subyugación de la clase trabajadora, la neutralización de los sindicatos y la aniquilación de la izquierda.

En su «Carta abierta a la Junta Militar» un año después del golpe, Walsh denuncia la campaña de terror desatada por los militares contra la población civil y la relaciona con los planes económicos apoyados por el FMI y aplicados por la dictadura militar. Dice que «en la política económica de ese gobierno debe buscarse no sólo la explicación de sus crímenes sino una atrocidad mayor que castiga a millones de seres humanos con la miseria planificada». Y subraya la evidencia: la necesidad de los trabajadores de aumentar la jornada laboral de 6 a 18 horas para poder hacer frente al coste de los productos básicos, la reducción al 40% del salario real, la abolición de la negociación colectiva, las asambleas y los comités de fábrica y unos niveles de desempleo récord (9%). Las protestas y las acciones encaminadas a defender el trabajo y las condiciones de vida se vieron reprimidas brutalmente, con cientos de delegados laborales sumándose a las filas de muertos y desaparecidos⁵.

La reestructuración de la economía nacional se aceleró durante el período posterior a la dictadura, sobre todo durante el gobierno de Carlos Menem (1989-1999), cuya particular interpretación de los principios neoliberales desembocaron en la privatización masiva de los activos estatales, incluidos los de producción y servicios. En general, estas políticas de reestructuración y de privatización supusieron, en un período de 30 años, el descenso del empleo industrial en aproximadamente un 50%, equivalente a unos 600.000 puestos de trabajo (Lavaca 2004). En 1974, la distribución de la riqueza en Argentina no era distinta a la de otros países desarrollados (equivalente a



12 veces ésta). En 2003, la diferencia era 50 veces menor que en las economías desarrolladas. Los sueldos y el empleo salieron perjudicados y la tendencia de hacía décadas se acentuó desde finales de la década de 1990 y comienzos de la siguiente: conforme a las cifras de la OIT, la tasa de desempleo de Argentina en 1999 era del 14,1% (13,3 entre los hombres y 15,5 entre las mujeres) y en 2002 era del 19,6% (20,2 entre los hombres y 18,8 entre las mujeres). Las cifras mejoraron en 2006, con el cambio de gobierno y el giro hacia unas políticas destinadas a fomentar las oportunidades laborales (9,5% - 7,8 entre los hombres y 11,7 entre las mujeres), a medida que la tasa volvía a recuperar el nivel de la época posterior a la dictadura que indica Walsh.

Es en el contexto de la dismantelación a largo plazo de la seguridad laboral, las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores argentinos, el creciente desempleo y la precariedad, que la fuerza de la evolución del modelo económico a nivel macroestructural golpeó a la débil industria manufacturera nacional. La crisis económica que azotó al país en 2001-2002 dejó sin trabajo o en la miseria económica a un número aún mayor de personas, que se sumaron (los «nuevos pobres») a las legiones de pobres y desempleados de larga duración. En estas circunstancias surgió el fenómeno de las fábricas recuperadas, como respuesta ampliamente visible a la difícil situación de los afectados, debida a la incapacidad o falta de voluntad de propietarios y empresarios de mantener sus fábricas y empresas en funcionamiento.

A finales de los años 90 y con más frecuencia a inicios de 2000, el movimiento «piquetero» se convirtió en una fuerza destacada en el panorama político. Las acciones de sus militantes adquirieron nuevas y espectaculares formas, tomando carreteras y dando lugar a fabulosas confrontaciones en puntos clave del país y de la capital. A partir de 2003, el Gobierno intervino de forma decisiva. Cabe preguntarse qué efectos tuvieron las medidas tomadas por el gobierno en la opinión que tenían los trabajadores respecto de los desempleados. Dávalos y Perelman (2010a) hacen una importante aportación al investigar la evolución de las actitudes y relaciones de solidaridad entre los grupos de trabajadores. Prestan especial atención a la influencia de los contextos político y económico sobre los distintos grupos de trabajadores, a fin de evaluar los efectos de la experiencia y el tiempo en sus actitudes frente a otros compañeros y, sobre todo, frente a los desempleados.

En su primera investigación, realizada en 2003, es decir, poco después de la crisis que dejó una cicatriz duradera en el sentido de tiempo y espacio de individuos y grupos por igual, y más cercana a una experiencia generalizada de desempleo real, inminente o potencial, observaron una fuerte tendencia a la solidaridad para con los desempleados. Resulta interesante saber que hubo ciertas discrepancias en la actitud mostrada hacia los que recibían ayuda estatal, que despertaban un menor sentimiento de apoyo entre las personas que sí tenían trabajo en aquel momento. En una segunda etapa investigativa, llevada a cabo en 2005, los autores volvieron a visitar a un grupo de representantes de los trabajadores de las fábricas recuperadas. Su objetivo en esta ocasión era definir y estudiar los efectos de la participación en los hechos que condujeron a la recuperación de las fábricas.



Dávolos y Perelman plantean una ambiciosa y relevante pregunta sobre la relación entre experiencia y política, y, más concretamente, la medida en la que la experiencia influye en la manera que tenemos de entender e interpretar la experiencia del prójimo e identificarnos con ella. En su obra, la atención se centra en la explosiva figura del desempleado, incluidos el visible y discutiblemente contencioso «piquetero». Este último es un desempleado, hombre o mujer, que toma la calle, participa en acciones y protestas públicas y desafía con frecuencia el mandato de la ley o se hace visible moviéndose en los límites de la legalidad. Más recientemente, el «piquetero» también se asocia a una figura de politización en un sentido no radical, potencialmente integrado en redes de relaciones basadas en la concesión de subsidios estatales. Para algunos, estas relaciones ponen en entredicho su autonomía e integridad como «trabajador sin trabajo».

Los trabajadores que protagonizaron el proceso de recuperación de las fábricas también han caminado por los senderos de la acción política y la movilización. Ellos también han estado a ambos lados de la línea divisoria entre lo legal y lo ilegal, y algunos no han abandonado esa dinámica. Pero lo más significativo parece ser, desde la perspectiva de Dávolos y Perelman, la experiencia de la acción colectiva, de trabajar conjuntamente para alcanzar y mantener una ambición común. En este sentido, cabe preguntarse qué implicaciones tienen estas experiencias de acción y cómo afectan a la actitud de los trabajadores hacia otros compañeros y, concretamente, hacia los desempleados. Como se refleja en su obra, estos interrogantes no pueden analizarse sin tener en cuenta el contexto más amplio en el que se desarrollan tales actitudes. En primer lugar, cuando los trabajadores, tanto de oficina como manuales, fueron plenamente conscientes del cercano riesgo del desempleo, el sentimiento de solidaridad entre las clases trabajadoras se hizo fuerte y llegó hasta los desempleados. Según pasa el tiempo y va disminuyendo la urgencia de la experiencia de la crisis y se va asentando la política del gobierno que trata de encarar el problema del desempleo y de ayudar a los desempleados, el apoyo a los desempleados también disminuye. Sin embargo, este descenso de la solidaridad con los desempleados (y especialmente con los «piqueteros») es mucho menos marcada entre los trabajadores manuales de las fábricas recuperadas, que mantienen un fuerte sentido de la identificación con los desempleados y son reticentes a recurrir a nociones que, de una manera o de otra, los criminalizan o devalúan su condición. Las personas que, a lo largo de su vida, han gozado de una mayor seguridad laboral o cuya relación con el trabajo ha estado menos mediatizada por la política y la acción colectiva (o nunca lo ha estado), por ejemplo, en comparación con la lucha para recuperar las fábricas, son menos propensas a ser solidarias con los desempleados y es posible que hasta se muestren hostiles con ellos o con ciertos sectores entre ellos.

Dicho de otro modo, la obra de Dávolos y Perelman apunta a una tensa y compleja relación entre un conjunto estructural de determinaciones y unas experiencias e interpretaciones individuales. Si bien algunas explicaciones individuales relacionadas con los desempleados contemporáneos se referían a unas condiciones subjetivas, como la holgazanería, la falta de ética laboral o una preparación inadecuada en un entorno de creciente demanda de mano de obra especializada y cualificada, otros (general-



mente los que han sido activistas o conocido la autogestión, a raíz de los procesos de recuperación y operación de las fábricas recuperadas) dan preferencia a factores explicativos más generales, como las responsabilidades de los empresarios y las políticas gubernamentales. Las diferencias de interpretación entre los trabajadores manuales y los intelectuales eran particularmente evidentes en relación con los «piqueteros». No obstante, también merece la pena destacar que cada fábrica recuperada ha tenido su propia trayectoria: unas han dado prioridad a la eficiencia frente a otras consideraciones, y otras mantienen una orientación «social» combativa y más ajustada a la solidaridad y la lucha (Lavaca 2004).

3. Legalidad, orden y desorden

Como se ha explicado, tanto los piqueteros como los trabajadores de las fábricas recuperadas se habían visto obligados a actuar en los límites entre lo legal y lo ilegal. Podría decirse, como en el caso de los «Disoccupati Organizzati» de Nápoles, que esto tuvo como resultado la transformación de las políticas y las prácticas, e incluso de la ley. La recuperación de las fábricas y las empresas por parte de los trabajadores se produjo, en general, en situaciones en las que la continuidad de la empresa corría peligro, por la posibilidad de quiebra u otras situaciones de vulnerabilidad derivadas, en ocasiones, de las estrategias empleadas por los propietarios, como las medidas fraudulentas o el vaciado de las fábricas⁶. Con frecuencia, las estrategias de los empleadores eran ilegales, pero las medidas adoptadas por los trabajadores para salvar estas empresas también los colocaba en un terreno difícil frente a la ley. Por ejemplo, la acción directa, bajo la forma de ocupación, caracterizó la mayoría de los procesos de recuperación. En el 70% de los casos, se tomaron las instalaciones o hubo sentadas fuera de ellas, campos de protesta, etc. (Dávolos y Perelman 2010b, Fajn et al. 2003). La consecuencia, en muchos casos, fue una confrontación directa con las fuerzas de la ley y el orden, dispuestas a sacar a los trabajadores de las instalaciones. Resulta interesante que estas acciones se dieron en el sector industrial (un 70%) principalmente, sobre todo en el de la metalurgia (Dávolos y Perelman 2010b), y casi siempre estaban protagonizadas por obreros que luego pasaron a encargarse de su administración, así como de la comercialización y distribución de los bienes.

Desde que surgiera el fenómeno de la recuperación de las fábricas, sus trabajadores se encontraron en una posición vulnerable. En un escaso número de casos, la recuperación vino de la mano de negociaciones con los dueños, por ejemplo, para transferir acciones a los trabajadores a cambio de mejores salarios (Dávolos y Perelman 2010b). A día de hoy, la situación legal de las fábricas recuperadas es compleja e inestable. Algunas han solucionado el problema comprando las instalaciones a los propietarios originales, pero la mayoría se encuentra en estado precario e inestable, a menudo amenazadas por la ley y las autoridades. La obra de Lavaca lo explica de la siguiente manera: desde un punto de vista general, al principio los trabajadores ofrecieron el pago de una renta. La ley que rige los casos de quiebra dejaba bastante libertad a la hora de interpretar sus cláusulas tanto en un sentido como en otro: a favor o en con-



tra de los trabajadores. Las medidas que se tomaron fueron, en primer lugar, la petición de expropiar la maquinaria y, luego, de la propiedad. Esto último exige la sanción de una ley y depende de la interpretación y acción de los organismos locales legislativos. El hecho de que los procesos locales de toma de decisión fueran cruciales dio a los trabajadores la oportunidad de ejercer cierto grado de presión por medio de la acción directa, por ejemplo, organizando protestas en espacios públicos. No obstante, la situación vino determinada por la casualidad, la oportunidad y configuraciones más bien específicas de la interpretación de la ley y presiones directas. El fiscal, al que cita Lavaca, se hizo eco de esta incertidumbre:

«¿Cómo es posible que todos los interesados (trabajadores, jueces y los encargados de formular las leyes) operen diariamente dentro de los límites de la legalidad y la ilegalidad sin que se tomen medidas para remediar la situación?» (Lavaca 2010).

Sin duda, la falta de claridad era consecuencia de las extraordinarias circunstancias que encendieron la chispa del movimiento obrero para tratar de recuperar sus lugares de trabajo, en medio de la maraña de deudores y acreedores implicados, y la propia contradicción legal de las empresas recuperadas. Por una parte, la Constitución argentina contempla el derecho a la propiedad privada y, por otro, define el derecho a trabajar (Dávolos y Perelman 2010b). Por consiguiente, existe un reconocimiento generalizado (y una campaña oral) de la necesidad de proporcionar un marco legal claramente definido que regule los derechos de los interesados y garantice que los procesos de recuperación obedecen a lo que dicta la ley. Los debates han girado en torno a la Ley nacional de expropiaciones y la Ley de concursos y quiebras. Sus defensores están dispuestos a definir un marco legal que proteja a los trabajadores de los obstáculos jurídicos y los desahucios que se fundamentan en la ocupación ilegal de propiedad privada⁷.

4. La ley y el Estado

El 17 de marzo de 2010, el Ejecutivo presentó al Congreso un proyecto de ley para reformar la Ley de concursos y quiebras, que contemplaba las demandas planteadas por las organizaciones representantes de las fábricas recuperadas (la propuesta fue redactada primeramente por el Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas y aprobado, posteriormente, por el Instituto Nacional de Economía Social, que es parte del Ministerio de Desarrollo Social) (Dávolos y Perelman 2010b)⁸. El objetivo principal es garantizar el buen funcionamiento de las fábricas que están pasando por una situación crítica de quiebra y salvar los activos de las empresas, incluidas sus cadenas de suministro y demanda. El objetivo general es conservar los puestos de trabajo. Resulta fundamental contar con un marco jurídico que permita una transición pacífica y legal de la propiedad privada/ dependencia de los trabajadores hacia el control y gestión por parte de estos últimos, con el fin último de conservar estas empresas. En la actualidad, el destino de la empresa y sus trabajadores depende, en gran medi-



da, de la interpretación de la ley en cada caso. Incluso cuando los jueces fallan a favor de los trabajadores, las interpretaciones alternativas y los problemas legales pueden socavar el proceso legal y el funcionamiento eficiente de la empresa. Como explicó Luis Caro, presidente del Movimiento de Fábricas Recuperadas: «normalmente, el propietario en quiebra solicita una orden de desahucio, que se le concede, especuló con la venta de la planta y el traspaso de la propiedad a terceros, sin contar con los trabajadores» (en Dávolos y Perelman 2010b)⁹.

El primero de mayo de 2010, el blog «Kirchnerista»¹⁰ presentó una propuesta para enmendar la Ley de concursos y quiebras, a fin de favorecer «la continuidad de la explotación de las empresas que se encuentren en situaciones de crisis, por parte de los trabajadores de las mismas, que se organicen en cooperativas para permitir de esa manera, la conservación de las fuentes de producción y trabajo». La continuidad a la que se referían las leyes, como hemos dicho, incluye el acceso constante de los trabajadores, las cooperativas, los clientes y también las líneas de crédito, la mano de obra y la marca. Resulta interesante que el documento continúa diciendo que:

«La presente iniciativa legislativa propone impulsar la continuidad de las empresas en situaciones de crisis e impedir la destrucción de industrias en condiciones de ser recuperadas, para lo cual se les brinda esa posibilidad a los trabajadores, idóneos por su experiencia, conocimiento y capacidad. Se entiende que el mayor beneficio, de lograrse tales objetivos, será para la Nación Argentina, al contribuir a preservar el aparato productivo del país, con la consiguiente conservación de puestos de trabajo estables, valorando la capacidad y experiencia de la mano de obra.» (kirchnerista.blogspot.com: 2)¹¹

5. Conclusión

En su epílogo a la obra de Ramondino, Pugliese valora la trayectoria de los «desempleados organizados» de Nápoles, haciendo un seguimiento de su intensa militancia de alto perfil a mediados de los años 70. Según él mismo dice, la demanda de un trabajo seguro, legal y significativo cuestionaba la base misma de un modelo de desarrollo económico, cuya premisa eran las desigualdades regionales y requería un replanteamiento drástico de la economía y la relación entre economía, política y Estado. Para poder sacar adelante un proyecto tan ambicioso, el movimiento hubiera necesitado fuertes y eficaces alianzas con las clases trabajadoras en su conjunto, así como con distintos y variados actores políticos progresistas. A falta de estas alianzas, ni siquiera la creatividad y la imaginación de los «Disoccupati Organizzati» bastaba para mantener en pie el movimiento. Aunque a muchos de los desempleados nombrados en la «lista» negociada por el movimiento con el gobierno local se les ofrecían cargos (normalmente, como trabajadores municipales) y formación, la situación general en la ciudad ha ido en declive desde los años 70. El poderoso empuje hacia la reestructuración y la desindustrialización ha acelerado el desempleo. El objetivo de garantizar un trabajo justo para todos se encuentra hoy aún más lejos de lo que se



hubiera previsto cuando nació el movimiento. Lo que puede haber cambiado, dice Pugliese, es que otras ciudades europeas han «alcanzado» los niveles de desempleo napolitanos y del sur, a medida que la desindustrialización generalizada ha derruido los baluartes tradicionales del empleo industrial y la presencia de la clase trabajadora¹². En su opinión, el efecto de la «ilegalidad pacífica» que caracteriza la creatividad y la imaginación de las nuevas formas de acción fue sacar finalmente a la luz las ilegalidades escondidas del día a día de la política y la economía de Nápoles y del sur. De hecho, el potencial radical de movilizaciones en torno al trabajo es particularmente evidente en los dos casos tratados, tal vez debido, precisamente, a las ambigüedades legales e institucionales. Si bien las reclamaciones de estos grupos cuestionan las prácticas y los procedimientos contemporáneos, así como la ley, la meta de un empleo regular, legal y seguro es, en teoría, compatible con las estructuras económicas actuales. No obstante, en la práctica, los datos sugieren que los modelos económicos implantados en ambos contextos no solo no garantizaron un modo de vida seguro y un empleo dignificado, ni formación ni destrezas a las poblaciones respectivas (y aquí las diferencias de género en el caso napolitano son especialmente destacables), sino que, a menudo, exacerbaron el problema del empleo precario y del desempleo.

La solución debería buscarse a distintos niveles, desde el local hasta el nacional, desde los marcos legales que apoyan configuraciones específicas de los derechos de propiedad, a los derechos de los individuos y los grupos de ocupar un espacio público para protestar y ejercer su capacidad de acción. Hemos visto que por cada micropolítica potencial del lugar de trabajo (o su falta), existe una macropolítica que abarca las políticas de desarrollo nacionales e internacionales, los marcos legales y el aparato represivo del Estado. Al tiempo que los marcos del poder estatal y la capacidad empresarial podrían constreñir o imponer condiciones concretas sobre los trabajadores y los trabajadores potenciales, en el caso de los desempleados de Nápoles y los trabajadores de las empresas recuperadas de Argentina, sus acciones repercuten, si bien de manera impredecible a veces, en esas mismas estructuras. Lo que es más, el ejemplo etnográfico muestra concretamente cómo la política del lugar de trabajo refleja y aprovecha un mayor espectro de relaciones sociales: no solo las alianzas entre fábricas, sindicatos y sectores de la clase trabajadora, sino también las relaciones de parentesco, familiares y de barrio que respaldan las iniciativas de quienes se embarcan en una protesta en defensa de su puesto de trabajo o el del prójimo. En este sentido, todas las acciones se enmarcan en contextos sociales, económicos y políticos que tienen algo que decir sobre el tipo de acción que es imaginable y factible, y que, al mismo tiempo, puede dirigirla y, quizá también, limitarla.

En la actualidad, los «Disoccupati Organizzati» se hallan divididos en distintos grupos, pero continúan atrayendo la atención de los medios y del público al desafiar las prácticas establecidas y las fronteras de la legalidad, como quedó patente el 21 de mayo de 2010, cuando siete miembros del movimiento fueron arrestados durante una manifestación en la Piazza Dante. En Argentina, los «piqueteros» siguen manifestándose en los espacios públicos. Como demuestran Dávolos y Perelman, el concepto que uno tiene de esta figura, altamente visible y compleja, varía conforme a la experiencia y la



posición del sujeto que la contempla. Sin embargo, estos puntos de vista también se ven influidos por la trayectoria del movimiento «piquetero» y no solamente por su control efectivo de los espacios públicos, sino, lo que es más importante, por su potencial de incorporación y neutralización por medio de la ayuda y los subsidios estatales, que, en opinión de muchos observadores, parece alejarlos de las filas de la clase trabajadora: ya no son trabajadores, sino sujetos dependientes del poder. Ambos ejemplos ilustran la problemática que entraña el desarrollo de unas relaciones duraderas de solidaridad, así como los obstáculos que plantean los movimientos solidarios a la aparente solidez de las estructuras jurídicas, políticas y económicas.

6. Notas

- ¹ A este respecto, mi postura difiere notablemente de la del historiador Giuseppe Galasso. En una entrevista con Percy Allum, éste destaca el constante estallido de los actores de las clases «populares» y el subproletariado napolitano (en 1647, 1799, 1943, o 1973). Lo explica así: «La repetición a intervalos de estos fenómenos me parece indicar claramente la inmovilidad sustancial, la permanencia inalterada e histórica de determinados factores, algunos aspectos y problemas del Nápoles moderno». (Allum 1978 : 16). Galasso participó en la política local a principios de la década de los 70 y fue elegido alcalde en 1975.
- ² Ramondino plantea este interesante argumento, según el cual la bonanza económica fomentó un optimismo tal que se consideraba que las acciones de los sindicatos y la lucha de los trabajadores contribuían a destruir las formas anticuadas de producción y estaban a favor de prácticas progresivas que traerían al sur un desarrollo semejante al vivido en el norte del país (Ramondino 1977: 11).
- ³ En el decenio 1961 - 1971, el desempleo en la industria del calzado en la región de Campania, donde se encuentra Nápoles, disminuyó en 2.052 trabajadores y la producción aumentó considerablemente. En ese mismo período, se produjo un incremento del número de zapatos exportados, que pasó de 33 millones a 172 millones de pares, equivalente a un incremento de los ingresos de 68.000 millones a 410.000 millones de liras (Ramondino 1977: 12). Es importante resaltar que gran parte de la producción del sur procedía del sector informal. También debería tenerse en cuenta que estos cambios se estaban llevando a cabo al mismo tiempo que se abrían nuevos polos de desarrollo, como la enorme fábrica de coches de Alfa Sud. Un dato interesante es que la fábrica de automóviles que se había planificado para Pomigliano d'Arco en el interior de Nápoles se convirtió en un importante centro de organización para los desempleados, que esperaban encontrar trabajo en esa fábrica.
- ⁴ Rodolfo Walsh, escritor y periodista, se unió a las filas del grupo militante peronista de los Montoneros. Las fuerzas armadas lo mataron de un tiro poco después de escribir su carta abierta. Véase, Michael McCaughan (2002).
- ⁵ Walsh también denuncia los fallos del plan del Gobierno en cuanto a sus indicadores macroeconómicos, como el declive del PIB, la creciente deuda nacional, una tasa de inflación del 400% al año, un descenso de la liquidez general y el colapso de los niveles de inversión, y las posibilidades desiguales del capitalismo especulativo.
- ⁶ A finales de 2003, había 170 fábricas recuperadas que daban trabajo a 10.000 personas aproximadamente. Las cifras ponen en evidencia el alcance de la amenaza de quiebra y absorción: 128 quiebras al mes de media en 2010, frente a las 145 de 2004. En 2000 y 2001, la media mensual era de 240 subastas y quiebras (Ministerio de Economía, www.mecon.gov.ar, en Perelman 2010).



- 7 La nueva ley también disponía condiciones más justas para los trabajadores en materia de compensación, en el supuesto de que el empleador no pudiera pagarles el sueldo o se declarara en quiebra.
- 8 En abril de 2010, los trabajadores de 100 fábricas recuperadas organizaron una exposición frente al edificio del Congreso. Durante dos días, promocionaron sus productos y se hicieron escuchar pidiendo cambios en la legislación. Se reunieron con senadores y miembros de la cámara de diputados, que se comprometieron a apoyarlos en esta empresa. Véase www.fabricasrecuperadas.org.ar
- 9 Según la legislación actual, un proceso de quiebra debe finalizar en un período de cuatro meses, que podrá prorrogarse 30 días más, como máximo. Dado el escaso plazo de tiempo, normalmente la fábrica sale a subasta y se vende por debajo de su precio. En general, la consecuencia es que la empresa no es susceptible de ser «recuperada» por los trabajadores ni, por tanto, de continuar la producción.
- 10 <http://kirchnerista.blogspot.com/2010/05/fabricas-recuperadas-proyecto-de-ley-html>
- 11 El blog (op.cit.) da una idea general de los 16 artículos de la propuesta. No obstante, es probable que, dado el sistema de gobierno federal, surjan discrepancias a nivel local, que seguirán existiendo con respecto a la interpretación y la aplicación de la ley. Al mismo tiempo, los gobiernos de la ciudad y de la provincia de Buenos Aires, y sus particulares tintes políticos, tendrán un papel crucial por la alta concentración de fábricas recuperadas en estas áreas.
- 12 Pugliese señala los resultados positivos del movimiento. No solo se ofreció trabajo a muchos de los miembros de las listas de desempleados de los años 70 (normalmente en el municipio o a través de él), además de cursos de reciclaje profesional, sino que la forma en la que plantearon el problema del desempleo tuvo como consecuencia la erosión de las prácticas clientelistas que solían utilizarse a la hora de acceder a un puesto de trabajo en la ciudad. Los cambios que tuvieron lugar durante el «renacimiento» putativo de la ciudad, por ejemplo, bajo el liderazgo del alcalde Bassolino, que fue elegido en 1973, fecha que coincidió con la clausura final de la planta siderúrgica de Bagnoli, trajeron consigo un cierto crecimiento del empleo en el sector servicios y la disponibilidad de cursos y formación que, una vez más, son ofrecidos con condiciones menos clientelistas que en el pasado. A efectos de este trabajo, debe destacarse que la planta siderúrgica, que fue el eje de un modelo precoz de polo de desarrollo para el sur, fue clausurada cuando Bassolino se hizo con la administración de la ciudad. El renacimiento que puso en marcha se basaba, en gran medida, en mejorar la ciudad y labrar su imagen, en buena parte como respuesta a un nuevo modelo basado en el turismo y el consumo de «cultura». Esto supuso la creación de distintos puestos de trabajo administrativos, de conservación, etc. Pero Pugliese finaliza su epílogo diciendo: «Pero no hay alcalde ni municipio con poder suficiente para modificar las condiciones económicas que constituyen la base del desempleo». (Pugliese 1998: 199).

7. Referencias

- Allum, P. 1978. Galasso. Intervista sulla storia di Napoli. Laterza Editori.
- Basso, Pietro 1981. Disoccupati e Stato. Milano: Franco Angeli Editori.
- Botta, P., M. Fonte, L. Improta, E. Pugliese and F. Ruggiero 1976. Ristrutturazione e decentramento produttivo nel settore calzaturiero: il caso di Napoli. Portici” Centro de Specializzazione e Ricerche Economico-Agrarie per il Mezzogiorno.



- Dávolos, P. and L. Perelman, 2010a. Ciclo economico, Mercado de trabajo y orientaciones obreras: los delegados metalúrgicos después de la crisis (unpublished manuscript).
- Dávolos, P. and L. Perelman 2010b. 'Empresas recuperadas y marco legal'. Unpublished paper.
- Fabricas Recuperadas 2010. "Muestra de Fabricas recuperadas: 28 y 29 de abril de 2010 frente al Congreso de la Nación por la "Reforma de la Ley de Quiebras". www.fabricasrecuperadas.org.ar
- Goddard, Victoria Ana 1996. Gender, Family and Work in Naples. Oxford: Berg.
- Hahn, C. and K. Hart (eds) 2009. Markets and Society. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lavaca 2004. Sin patron: fábricas y empresas recuperadas por sus trabajadores. Una historia, una guía. Buenos Aires: Lavaca.
- McCaughan, M. 2002. True crime: Rodolfo Walsh: the life and times of a radical intellectual. London: Latin American Bureau.
- Polanyi, K. 1977. The livelihood of man. New York, London: Academic Press.
- Pugliese, Enrico 1998. 'Postfazione'. In Fabrizia Ramondino, Ci dicevano analfabeti. Il movimento dei disoccupati napoletani degli anni '70', Lecce: Argo.191-199.
- Ramondino, Fabrizia (a cura di) 1977. Napoli: I Disoccupati Organizzati. I protagonisti raccontano. Milano: Feltrinelli Economica.
- Serao, Matilde (1884) 1995. Il Ventre di Napoli. Pisa: Edizioni Ets.
- Walsh Rodolfo 1977. Carta abierta a la Junta Militar. In www.literatura.org/Walsh/rw240377html.



In this paper I wish to discuss, through some examples, the importance of context when discussing issues of work, lack of work and the kind of politics that they might generate. Particularly useful is Polanyi's concept of embedded economies (Polanyi 1977; Hahn and Hart 2009). Here I want to discuss the implications of context at the level of the range of experiences and relationships that inform, sustain or preclude specific actors, actions and ideas. Secondly, context is seen as generating new conditions of existence, so that actions are seen to have effects, albeit unpredictable and dynamic effects. The paper is based on the premise that the realities, ideas and experiences of work and the lack of work are historically specific and involve or invoke relationships within and beyond the sites of work themselves, such as neighbourhoods, family, political and trade union relationships. In this respect the creation, defense or claims to work require and reflect a micro-politics, but also a macro-politics.

Actions rely upon and in turn generate social relations, network, alliances and fractures as well. They also are contained within specific institutional environments but have the capacity to challenge and transform them. In this paper the focus will be on the law, or specifically, on the tensions and possibilities offered by definitions of legality. While the boundaries of legality and illegality are central here, the examples discussed could also be framed within the terms of 'order' and 'disorder' that was so fully illustrated by Mahmoud Ezzamel's paper. It is thought provoking to consider these terms in relation to each other. And to do so in relation to the range of politics that may, or may not, emerge from them is particularly useful when conducted on a cross-cultural basis. In the two contexts explored here, the question might be whether they produce a politics of emergence, of new social relations, new ideologies of production and identity.

The first discussion draws on my own fieldwork in Naples in the second half of the 1970s where the dynamics of the local economy relied heavily on the capacity of enterprises to de-centralize and restructure their productive systems, thus benefiting from the flexibility and low cost afforded by informal production. The second discussion relies heavily on research conducted by Patricia Dávalos and Laura Perelman in Buenos Aires after the economic crisis of 2001-2, where they trace the effects on workers of participation in the range of collective action that led to the recovery of factories that were under threat. In particular, they investigate the forms and scope of feelings and relations of solidarity amongst these workers vis a vis a wider range of workers, including the unemployed.

In both of these contexts there was a heightened discourse regarding work and unemployment at the time of research.. This was expressed at an individual level but also assumed prominence through highly visible and public collective action. For example in Naples, this is the period when the leagues of 'organized unemployed' (*Disoccupati Organizzati*) emerged, challenging the politics of both government and the trade unions. In Argentina, in the run-up to the crisis and following the collapse of the economy, the unemployed took on board a vigorous campaign of protest, through which the image of the unemployed gained prominence, particularly through the '*piquetero*' movement. Both the *Disoccupati Organizzati* and the *Piqueteros* devised a range of public actions that drew on traditional forms of protest and innovated a range of actions that challenged the boundaries of legality, particularly where



public space and property are concerned (such as road blocks, occupations and sit ins in public buildings, destruction of public property in the case of Naples, etc.).

Arguably, 'popular' narratives about work and unemployment are rather different in the two cities. Naples has a historical trajectory in which issues of poverty and marginality play a central role (see Serao 1884), where poverty was a spectacle and the strategies, ploys and rebellions of the marginal poor populated the folklore of the city (see Goddard 1989). The '*lazzarone*', or the art of getting by (*l'arte di arrangiarsi*) are seen as historical constituents of the city and its capacity to survive and, even, to thrive at times. In contrast with this folklore of the resourcefulness of making a living in the absence of employment, those workers interviewed in factories or in their homes tended to express a strong ethos of work and the desire sometimes satisfied, of finding fulfillment through a job well done, through the production of a beautiful object or the contribution to an ambitious project.

Nevertheless, it would be mistaken to assume any straightforward historical continuities between the 'folkloric' representatives of un and underemployment in Naples with their counterparts who in the early 1970s coalesced around the movement of the organized unemployed¹. While the figure of the '*lazzarone*' might convey the image of a person who is an outcast of the economy, in perpetuity, the unemployed of Naples from the 1970s onwards refers to men and women whose livelihoods and biographies are intimately entangled with the economy, albeit often in a precarious and invisible way. For example Ramondino open her account about the organized unemployed in Naples with the following quote: 'In our ranks we have ... diplomats, steel workers, artisans who work with wood and iron, shoe factory workers, tailors, ordinary manual workers, we (who are) veterans of all trades, from the humblest to the most prestigious' (unemployed man quoted in Ramondino 1977: 9). In other words, as Ramondino is keen to emphasise, the ranks of the unemployed are people with skills, directly linked to the labour market. Or, in the words of Enrico Pugliese that directly address the common-place notions about the Neapolitan poor, the unemployed that constitute the rank and file of the movement in Naples in the 1970s

'are not part of a plebeian culture. They don't practice '*l'arte di arrangiarsi*', as a natural form of behaviour related to some sort of economy of the alley. They consider it unjust to have to manage without security, shifting from one chance of a job to another, possibly at the margins of legality ... They aspire to 'work that is stable, secure and socially useful' as expressed in their best known slogan of the time' (Pugliese, 1998: 193-4).

Pugliese is also at pains to emphasize the continuities in the aims and aspirations of the unemployed and those members of the labour market who find themselves in more secure conditions of work. In his commentary on the collection of narratives assembled by Ramondino (1998), Pugliese makes the important point that the voices included in the text are the voices of unemployed workers in struggle. The narratives reveal the crucial capacity of action (or the experience of action) to alter consciousness: what becomes clear from the stories is 'how struggle changes the way of thinking, it changes the relationship to politics and to participation...' (1998: 195).



Even at the height of the Italian economic boom of the 1950s, certain trades and specific areas of Italy and the South in particular, experienced a range of highly exploitative forms of employment that led to casual employment and the invisibility of workers and of production itself. Informal production was at the heart of vast sectors of the economy. Despite the difficulties of organizing worker response in such circumstances, significant steps were taken by trade unions to defend the workforce against what were seen as backward-looking practices and primitive forms of capitalism².

Italy as a whole experienced growing unrest amongst trade unionists and students, culminating in the upheavals of 1969. The trade union movement succeeded in establishing stronger and more extensive support amongst workers – in Naples this was reflected in a demonstration on the 10th March 1961. The demonstration was organized by workers in the shoe industry who were demonstrating against low wages and the wage differentials that obtained between North and South of the country. They were joined by workers from other branches of industry and by unemployed workers. As the demonstration approached Piazza Dante, in the heart of the old city, it was brutally repressed by the police, leading to several arrests and to injuries amongst the demonstrators (Ramondino 1977). A further, and more enduring and far-reaching response to this expression of worker solidarity and trade union capacity was the drive towards restructuring the garments and shoe industry in the area. By the mid 1960s technological innovations reduce the need for skilled labour power, with only cutting and sewing remaining as highly skilled tasks (Goddard 1996, Ramondino 1977, Botta et al. 1976)³.

Naples was also, historically, a place from which people left the poverty of the city and of the rural South to find fortune in the Americas. In contrast, Argentina was formed largely through the labour of immigrants from places like Naples who joined native workers, themselves immigrants from rural areas, to build what they hoped would be dignified lives made possible by the enormous demand for labour as the country launched its industrialization project. Import substitution industrialization with the drive to create employment and develop an internal market, contributed to a landscape based on expectations of full employment and strong unionization. Here livelihoods and life styles, notions of respectability and identity were closely, inextricably linked to employment.

Nevertheless, though a more recent 'public figure' in the case of Argentina, the unemployed in both instances constitute a complex, heterogeneous category. Equally heterogeneous are the experiences and realities of employment. In other words, in reality the boundaries between work and non-work, formal and informal employment may overlap. For example, the Italian underground economy is estimated to be equivalent to 27% of the country's GDP (US State Department). In reality the economic landscape is populated by mixed figures of those who while being officially – and politically- unemployed, may find a range of jobs in the informal sector to enable his or her to sustain their families, however precariously. This landscape is profoundly contradictory, not least in relation to the content and boundaries of legality.

Arguably, in Argentina the unemployed organized through the *piquetero* movement also challenged notions of protest and played with the boundaries of legal and illegal. But for all the iconographic elaboration of *piqueteros* as 'outside the law', such as the faces covered



by scarves, waving long sticks, engaging in street protests that block highways, bridges and major arteries, are not outsiders in this sense.

Both Naples and Argentina the unemployed are traversed by relations of dependence, obligation, reciprocity, allegiance versus official (state and non-state) institutions, such as the Plans in Argentina that provide state support largely through the organizations of the unemployed, or the lists of unemployed in Naples through which local government allocated jobs) and political parties, unions and social movements.

1. **Complicities and compromises**

On a summer evening on the outskirts of Naples, a trade union official in the textile and garments union was called up by an ex-colleague. He explained that a small, local factory in his neighbourhood had been taken over and occupied by the workers. They were all young women, some of them under the legal age of employment. They locked themselves in and were communicating with their families through the closed gates of the factory. The friend was concerned about them and thought that the best solution was to call in the trade union for advice and support. When we arrived, there was a fairly large crowd outside. Parents, boy-friends, friends had been standing outside, anxiously waiting for something to happen. Mothers and sisters came and went, bringing large dishes of home cooked food for the young workers to share amongst themselves.

The trade unionist asked for a meeting with the workers and commenced the process of negotiation. He heard the women's stories about how they had noticed a gradual emptying out of the factory floor; first materials and then machinery went missing. They suspected that the factory would soon become a phantom factory, a common occurrence in Naples where factories often closed down to re open elsewhere under a different name, thus benefiting repeatedly from subsidies offered by the Cassa per il Mezzogiorno, responding to internal pressures such as potential unionization, or rising costs (usually of labour). Many workers' stories referred to the experience of arriving for work to find the factory building empty and abandoned.

Mimmo, the union man explained that the young women have placed themselves in a vulnerable position of illegality (illicit occupation of private property) – he also recognized that the age of some of the workers placed them, as well as their employer, in a vulnerable position. He explained the importance of stepping into a legal framework by entering negotiation. Joining the union would grant them legal rights and negotiation with the owners to end put a rapid end to the illegal occupation would set them on course towards preserving their job and – gradually- improve working conditions. The factory owners were contacted on the phone, and after an hour they arrived at the factory gates. The trade unionist and the elected representative of the now unionized workers joined the owners in a room where the talks proceeded for what seemed like an interminable period. However, after one hour and a half or so they emerged to announce that the occupation was over. The owner had



agreed to accept trade union members, to keep the factory going and to proceed, slowly, to improving pay and work conditions.

On the drive back to the centre of Naples, Mimmo explained that the trade union is caught in a double bind, as indeed are the workers themselves. They need to take urgent and probably fairly dramatic action, but this places them in a difficult position vis a vis the law. The trade union has the responsibility of bringing them into a legitimate set of procedures, which inevitably result in compromise. The employers were also in a legally sensitive position – they often break the law by not respecting health and safety, not declaring earnings, and following a range of strategies that enable them to evade the law and the taxman such as emptying out their factories, apparently overnight.

Although the small firms led by local entrepreneurs that dotted the Neapolitan landscape were the most vulnerable and highly likely to resort to illegal employment conditions, the resort to the informal sector and informalization of work was a widespread strategy that promoted investments from outside the area, to benefit from development subsidies, high unemployment and cheap, often skilled, labour. Large factories with established reputations were also known to resort to outsourcing and undeclared outworkers. The position of the trade union was complicated by these circumstances and worked towards building trust across the sector, amongst workers and employers, and to containing employment and work practices within reasonable limits. For example, one of the exemplary shoe factories in the area, which had a strong national and international reputation, exported to prestigious markets in Milan and New York, was also on excellent terms with the trade union. Nevertheless, workers and ex workers from the factory knew that it put out work to outworkers. Some of the outworkers had been employed in the factory but had left, sometimes after having a child or getting married, but nevertheless continued to work from home for the factory. Andrea, the trade union representative, who had close ties with the company, the workers (having worked there himself) and management, made light of the facts: the excellent working conditions, including pioneering health and safety conditions and the openness of the management to dialogue with workers representatives were to be treasured and recognized.

These issues are reflected in the story told by Nunzia about an experience that changed her life in ways that she could not have anticipated. When she worked at the Mamar shoe factory (a medium sized factory of approximately 400 employees), the owner wanted to introduce greater flexibility in their management of workers and working conditions by eliminating the presence of the trade union. One by one he offered his workers a deal, persuading them to resign in exchange for a small compensation and the assurances that he would re employ them as soon as he re-opened his refurbished factory. Most of the workers agreed to the offer, especially since he insisted that the factory would be closing, if only temporarily. Nunzia refused to accept the deal and the factory owner responded by suspending her from work. She pointed out that this was against the law that protected workers from reprisals against trade union activity. With the full support of the trade union she went to court and won the case. She received the wages owed her for the 6 months that she had been laid off. Furthermore, the court found that the owner was obliged to re employ her within 8 days of the trial.



When she returned to the factory she found that only those workers who were close to the boss and who were not union members, were at work. She was looked upon with suspicion by these workers and felt extremely isolated. The owner offered her a blank check, a flat, all in exchange for her resignation. Encouraged by the trade union she resisted and remained in place for 9 months. Finally, she had to absent herself from work because of illness and failed to present a doctor's note. These were grounds for dismissal and her boss took the opportunity and fired her. In spite of this Nunzia continued to challenge the owner but she was now on less secure legal ground. Finally they settled out of court.

She was now unemployed and the trade union representatives suggested that she apply to Ramirez, a well known shoe factory, which was hiring skilled *orlatrici* like herself. Although she was accepted at the interview, when she turned up for work the next day she was informed that they no longer needed new personnel. Unofficially, the owner informed the trade union that they did not want a trouble -maker in their factory. Although she had the support of the union and the law, she was unable to find another factory job. She turned to outwork, by picking up work from an outworker *orlatrice*, who subcontracted the work to her. Later, she was recruited by the trade union to set up a league to organize the outworkers in the shoes, textiles and garments sector. She worked with them for two years until the birth of her first child, after which she returned to outwork and eventually retrained as a nurse.

These experiences were important, not only because they resulted in a radical change to her life and future but they were also important in themselves and were frequently recounted by those who participated and witnessed them. On one occasion we met up with a fellow worker from the Mamar factory. She and Nunzia reminisce about the events that took place there. They recalled how they had taken to the street and blockaded the road, causing traffic havoc. Their highly visible and disruptive tactics earned them widespread coverage: the news about what was happening in the Mamar traveled rapidly across the neighbourhoods adjoining the factory. The trade union representatives arrived in a state of great anxiety, to persuade them to desist and seek less spectacular (and risky) methods of protest. They pointed out that they had certainly caught the attention of everyone and that was the main aim of their action. For the trade union, the problem was that they were breaking the law. Such strategies as road blocks and setting fire to tyres in the road, public demonstrations were typical of the organization of the unemployment the *Disoccupati Organizzati*, who had a tense relationship with the trade unions as well as with the city authorities.

2. Planned poverty

According to the journalist and activist Rodolfo Walsh, the military coup of 1976 represented a 'model' based on the production of poverty and misery across the Argentine working class⁴. The dictatorship of 1976 - 1983, represented a definitive turn towards a model of development that required the subjugation of the working class, the neutralization of the trade unions and the decimation of the left.



In his 'Open letter' to the dictatorship one year after the coup, Walsh denounces the campaign of terror unleashed by the military against the civilian population and relates this to the economic plans supported by the IMF and implemented through the military dictatorship. He claims that it is "in the economic policies of that government that we must find not only the explanation for the atrocities committed but also a greater atrocity that punishes millions through planned misery". He outlines the evidence: the workers' need to increase the working day from 6 to 18 hours in order to meet the cost of basic necessities, a 40% reduction in real wages, the abolition of collective bargaining, assemblies and factory committees and record levels of unemployment (9%). Protest and actions intended as a defense of work and of living conditions were brutally repressed, with hundreds of workers' delegates joining the ranks of the dead and the disappeared⁵.

The restructuring of the national economy was accelerated during the post-dictatorship, notably during the government of Carlos Menem (1989-1999), whose particular interpretation of neoliberal principles resulted in extensive privatizations of state assets, including entities related to production and to services. Overall, these restructuring and privatization policies meant that in a period of 30 years industrial employment declined by approx. 50% equivalent to around 600,000 jobs. (Lavaca 2004). In 1974 the distribution of wealth in Argentina was not dissimilar to that of other developed countries (equal to 12 times). In 2003, the difference was 50 times lower than developed economies. Wages and employment suffered, and the decades long trend was accentuated from the late 1990s and into the new decade: according to ILO figures, the rate of unemployment in Argentina in 1999 was equal to 14.1% (13.3 for men and 15.5 for women; in 2002 it was equal to 19.6% (20.2 for men and 18.8 for women). With a change in government and a shift towards policies aimed at developing employment opportunities, the figures improve in 2006 (9.5% - 7.8 men and 11.7 women) as the rate returns to the post dictatorship level denounced by Walsh.

It is in the context of the long-term dismantling of job security, the conditions of work and life of Argentine workers, growing unemployment and precariousness that the force of the evolution of the economic model at a macro-structural level struck the failing national manufacturing industry. The economic crisis that came to a head in 2001-2 launched more people into a situation of unemployment or economic destitution, adding to the legions of poor and long term unemployment a swathe of new unemployed, the 'new poor'. And it was in these circumstances that the phenomenon of recovered factories became a highly visible response to the plight of those affected by the inability or unwillingness of factory owners and entrepreneurs to sustain the activities of their companies.

At the end of the 90s and increasingly in the early 2000, the *piquetero* movement became a prominent force in the political landscape. Their militant actions assumed novel and spectacular forms, intercepting roads and producing spectacular stand offs in key points of the country and the capital. After 2003 the government made energetic interventions. What effects did these government measures have on the views of these workers concerning the unemployed. Dávalos and Perelman (2010a) provide an important account in which they explore the trajectories of attitudes and relations of solidarity amongst groups of workers. Specifically, they investigate the effects of political and economic contexts on



different groups of workers, to explore the effects of experience and time on workers' attitudes towards other workers, and in particular towards the unemployed.

In their first research conducted in 2003, that is to say shortly after a crisis that left enduring traces in the sense of time and place of individuals and groups and closer to a generalized experience of actual, imminent or potential unemployment, they found there was a strong tendency towards expressing solidarity towards the unemployed. Interestingly, there were some discrepancies in attitudes towards those unemployed who received state subsidies, who elicited weaker support from those employed at the time. In a second stage of the research, in 2005, the authors revisit a group of representatives of workers from recovered factories. Their aim in this second enquiry is to trace and explore the effects of participation in the events leading to the recuperation of the factories.

Dávolos and Perelman pose an ambitious and important question, that is to do with the relationship between experience and politics, specifically the extent to which experience informs the way we understand, interpret and relate to the experience of others. In their work, the focus is provided by the highly charged figure of the unemployed, including the visible and, arguably, contentious figure of the *piquetero*. The *piquetero* is the unemployed man and woman who takes to the street, who engages in public action and protest, and who frequently defies the law or makes him or herself visible by placing themselves on the edges of legality. More recently, the *piquetero* may also be a figure of politicization in a non-radical sense, as potentially incorporated into webs of relations based on the delivery of state subsidies. For some, these relations compromise their autonomy and their integrity as 'workers out of work'.

Workers involved in the recovered factories have also trodden the paths of political action and mobilization. They too have and some continue to straddle the borders between the legal and the illegal. But most significantly, from Dávolos and Perelman's perspective, seems to be the experience of collective action, of working together to achieve and then sustain a shared enterprise. From here it follows that their central question is what are the implications of the experiences of these actions and how do they impinge on their attitudes towards other workers, particularly the unemployed? As their paper shows, these questions cannot be divorced from the wider context in which these experiences and attitudes take shape. In the first stage, when both white-collar and blue-collar workers were acutely aware of the widespread risk of unemployment, the sense of solidarity across the working class was strong and was extended to the unemployed. As the urgency of the experience of the crisis diminishes over time and as government policy intended to tackle unemployment and assist the unemployed is seen to take hold, support for the unemployed declines. However, this decrease in solidarity towards the unemployed (and particularly with regard to the *piqueteros*) is far less marked amongst the blue-collar workers in the recovered factories. They sustain strong sense of identification with the unemployed and are reluctant to resort to notions that in one way or another criminalize or devalue the figure of the unemployed. Those whose jobs have been more secure historically or rather whose relationship to their work has been less strongly (or not at all) mediated through politics and collective action such as the struggle to recover factories, are more likely to express a weak sense of solidarity vis a vis the unemployed and may even express hostility to them or to some sections of them.



In other words, Dávolos and Perelman's work points to a tense and complex relationship between a structural set of determinations and individual experiences and interpretations. While some individual explanations relating to the contemporary unemployed referred to subjective conditions such as laziness, lack of work ethics but also inadequacy of skills vis a vis an increasingly demanding demand for specialized and skilled labour, others – generally those with the experiences of activism and self management offered by the process of recovery and running the recovered factory – privileged wider explanatory factors such as the responsibilities of entrepreneurs and of government policies. The differences in interpretation between blue collar and white collar, 'recovered' workers, was especially marked regarding appraisals of the contemporary *piqueteros*. Nevertheless, it is also worth noting that the trajectories of recovered factories vary considerably: some have prioritized efficiency over other considerations, while others hold a combative 'social' orientation more compatible with solidarity and struggle (Lavaca 2004).

3. Legality, order and disorder

As we have seen, both *piqueteros* and workers in recovered factories have been obliged to place themselves in between the legal and the illegal. Arguably, like the *disoccupati organizzati* in Naples, this positioning has resulted in transformations of policy, practice and possibly the law itself. The recovery of factories and enterprises by the workers generally took place in situations that were perilous to the continuation of the enterprise because of the possibility of bankruptcy and other situations of vulnerability that sometimes arose because of the owners' strategies, such as fraudulent measures and emptying out of factories⁵. While the strategies of entrepreneurs were often illegal, the measures taken by workers to salvage the firms also placed them on difficult terrain regarding the law. For example direct action characterized the majority of recovered, in the form of factory occupations. In 70% of cases of recovery there was some form of action such as a takeover of the premises, sit ins outside the premises, protest camps and so on (Dávolos and Perelman 2010b, Fajin et al. 2003). This in turn resulted in many cases in a direct confrontation with the forces of law and order intent on removing the workers from the premises. Interestingly, these actions were concentrated in the industrial sector (70%), predominantly in the metallurgical sector (Dávolos and Perelman 2010b) and were almost always carried out by blue collar workers who then became responsible for the administration as well as for marketing and distribution of the commodities.

From the inception of the phenomenon of factory recovery, workers in recovered factories were in a vulnerable position. In a small number of cases the recovery was achieved through negotiation with the owners, such as the transfer of shares to workers in exchange for outstanding wages (Dávolos and Perelman 2010b). To this day the legal situation of recovered factories is complex and unstable. Some managed to resolve their status by buying out the factories from the original owners but most found themselves in precarious and unstable situations, often threatened by the law and law enforcement agents. The volume published by Lavaca explains it as follows: generally speaking workers started by offering rent for the factory. The law regulating bankruptcies offered considerable latitude in the interpretation



of clauses in either direction: against or in favour of the workers' position. The steps followed were firstly the request for the expropriation of machinery, then the expropriation of the property. The latter requires the sanctioning of a law and depends on the interpretation and action of local legislating bodies. The fact that local decision-making processes were crucial offered a range of opportunities for workers to exert some degree of pressure through direct action, for example through protests in public space. Nevertheless, the situation was one determined by chance, opportunity and rather specific configurations of interpretation of the law and direct pressure. The uncertainty of the situation was expressed by the Public Prosecutor, quoted by Lavaca:

'How is it possible that all the actors involved – workers, judges and law makers – operate on a daily basis within the boundaries of legality and illegality with no action taken to remedy the situation.' (Lavaca 2010)

The lack of clarity was of course a consequence of the extraordinary circumstances that provoked the outbreak of workers' action intent on salvaging their place of work, on the complex networks of debtors and creditors involved in the settlement of any single entity or case and in the legal contradiction at the heart of the recovered factories. On the one hand, the Argentine Constitution establishes the right to private property; on the other hand it also defines the right to work (Dávolos and Perelman 2010b). Consequently, there is widespread recognition – and a vocal campaign – for the need to provide a clearly defined legal framework to regulate the rights of those involved and ensure that where recoveries take place this is achieved within the terms of legality. Debates have revolved around the National Law of Expropriation and the Bankruptcy Law. Campaigners are intent on obtaining a legal framework that will protect workers from legal challenges and evictions on the grounds that they are illegally occupying private property⁷.

4. The law and the state

On the 17th March 2010 the Argentine Executive presented to Congress a draft law for the reform of the Bankruptcy Law, which reflects the demands put forward by the organizations representing the recovered factories (the proposal was first drafted by the Movimiento Nacional de Fábrica Recuperadas and was subsequently adopted by the Instituto Nacional de Economía Social which is part of the Ministry for Social Development) (Dávolos and Perelman 2010b)⁸. The central objective is to ensure the smooth functioning of the factories that are facing a critical situation of bankruptcy and salvage the assets of the enterprises, including their supply and demand chains. The overarching aim is to ensure the preservation of jobs. A legal framework that enables the transition from private ownership/worker dependence towards worker control and management to take place smoothly and legally is fundamental to the task of trying to preserve these enterprises. Currently, the fate of the enterprise and of its workers depends very much on the interpretation of the law in each instance. Even where a judge finds in favour of the workers, alternative interpretations and legal challenges can undermine the legal process and the efficient running of the enterprise. As Luis Caro, president of the Movement of Recovered Factories has explained: 'normally,



the bankrupt owner appeals and is granted an eviction order, he speculated with the sale of the plant and the transfer of the property to third parties, minus the presence of the workers' (in Dávalos and Perelman 2010b)⁹.

On May 1st 2010 the "Kirchnerista" blog¹⁰ presented the proposed law for the modification of the bankruptcy law, aiming at ensuring 'the continuity in the exploitation of the enterprises that are in critical circumstances, by the workers of these enterprises that might organize in cooperatives to ensure the conservation of production and jobs.' The continuity envisaged by the law includes, as we have said, the continuous access of workers. cooperatives to customers, but also to credit lines, labour force and, also, the brand. Interestingly, the document goes on to assert that:

'This legal initiative proposes to promote the continuity of enterprises that find themselves in a critical condition and to prevent the destruction of industries that may be recoverable, and to this effect the opportunity is made available to the workers, who are ideally suited to the task by their experience, knowledge and capacity. It is understood that, should these aims be achieved, the principal benefit would accrue to the Argentine Nation, by helping preserve the country's productive apparatus, with the consequent preservation of stable jobs, while valuing the capacity and experience of the labour force.' (kirchnerista.blogspot.com: 2)¹¹

5. Conclusion

In his postscript to Raimondino's volume, Pugliese weighs up the trajectory of the Neapolitan organized unemployed, following their high profile and vivid militancy in the mid-1970s. As he emphasizes, the demand for secure, legal and meaningful work challenged the very basis of a model of economic development that was premised on regional inequalities and required a dramatic rethinking of the economy and the relationship between economy, politics and the state. To carry such an ambitious project forward, the movement would have required strong and effective alliances with the working classes as a whole and with a wider range of progressive political actors. In the absence of such alliances, even the creativity and imagination of the *disoccupati organizzati* were insufficient to sustain the movement. Although many of the unemployed on the '*liste*' negotiated by the movement with local government were in fact offered positions (usually as municipal workers) and training, the overall situation in the city has declined since the 1970s. The accelerated drive towards restructuring and de-industrialization has created unemployed in larger numbers. The aim of fair work for all is further removed today than could be anticipated at the time of the emergence of the movement. What may have changed, Pugliese suggests, is that other European cities have 'caught up' with Neapolitan and Southern unemployment levels, as widespread deindustrialization has broken down traditional strongholds of industrial employment and working class presence¹². In his view, the 'peaceful illegality' that characterized the inventiveness and imagination of novel forms of action eventually had the effect of making transparent and visible the hidden illegalities of everyday business of politics and economy in Naples and the South. Indeed the radical potential of mobilizations around work



is particularly clear in the two cases discussed, perhaps due precisely to the legal and institutional ambiguities of their position. While the claims of these groups challenge contemporary procedures and practices as well as the law, the aim of regular, legal and secure work is, in theory, compatible with current economic structures. In practice however, the evidence suggests that the series of economic models implemented in both contexts have not only failed to provide secure livelihoods and dignified employment, training and skills for their respective populations (and here the gender differentials noted in the Neapolitan case are particularly crucial) but have indeed often exacerbated the problems of precarious employment and unemployment.

The solutions would have to be explored at a range of levels, from the local to the national, from the legal frameworks that support specific configurations of property rights to the rights of individuals and groups to occupy public space, to protest and to exercise their capacity to act. For every potential for a micro politics of the workplace (or of the lack of it) we have seen that there is a corresponding macro politics that encompasses national and international development policies, legal frameworks and the repressive apparatus of the state. At the same time that the frameworks of state power and entrepreneurial capacity might constrain or impose specific conditions on workers and potential workers, it is also the case for the Neapolitan unemployed as well as for the workers in the recovered factories of Argentina, that their actions have an effect, however unpredictable, on these very structures. Furthermore, the ethnographic example in particular shows how the politics of the workplace reflect and draw upon a wider range of social relations: not only alliances across factories, unions and sectors of the working class but also kinship, family, neighbourhood relations that sustain the efforts of those who embark on the challenges of protest in defense of their jobs or the jobs of others. In this sense all actions are embedded in social, economic and political contexts that inform the kinds of action imaginable and doable and at the same time direct and perhaps also constrain them.

Today the *Disoccupati Organizzati* are splintered into several groups but continue to attract the attention of the media and the public by defying the norms of practice and the boundaries of legality, as demonstrated when on the 21st May 2010 seven members of the movement were arrested during a demonstration in Piazza Dante. In Argentina the *piqueteros* continue to demonstrate in public spaces. As Davolos and Perelman show, understandings of this highly visible and complex figure vary according to the subject's experience and position. However these views are also informed by the trajectories of the *piquetero* movement itself and not only its effective control over public space but most importantly the potential for incorporation and neutralization via the deployment of state subsidies and support, which for many observers seems to remove them from the ranks of the working class – no longer workers but dependent subjects of power. The two examples illustrate the challenges in the way of developing enduring relations of solidarity as well as the challenges posed by solidary movements to the apparent solidity of legal, political and economic structures.



6. Notes

- ¹ In this respect my position differs markedly from that of the historian Giuseppe Galasso. In an interview with Percy Allum he notes the continuities in the eruption of actors from the 'popular' classes and the Neapolitan sub-proletariat (in 1647, 1799, 1943, or 1973). He explains: 'The repetition at intervals of these phenomena seems to me to indicate quite clearly the substantial immobility, the historical and unaltered permanence of certain features, some aspects and problems of modern Naples.' (Allum 1978 : 16). Galasso was involved in local politics in the early 1970s and was elected mayor in 1975.
- ² Raimondino makes the interesting point that the economic boom fostered a sense of optimism such that trade union actions and workers' struggles were seen as contributing to the break down of antiquated forms of production and in favour of promoting progressive practices that would lead to development in south such as that witnessed in the north of the country (Ramondino 1977: 11).
- ³ In the decade from 1961 to 1971, unemployment in the shoe industry in the region of Campania where Naples is located, fell by 2,052 workers while production increased significantly. In the same period, there was an increase in the number of shoes exported from 33 million pairs to 172 million pairs equivalent to an increase in income from 68 billion to 410 billion lire (Ramondino 1977: 12). Crucially, much of this production in the south took place through the informal sector. It is also worth bearing in mind that these changes were taking place at the same time that new poles of development were approved, such as the large Alfa Sud car factory. Interestingly, the car factory planned for Pomigliano d'Arco in the Neapolitan hinterland became an important focus for the organization of unemployed workers hoping to find work in the factory.
- ⁴ Rodolfo Walsh was a writer and journalist who joined the ranks of the Peronist militant group Montoneros. He was shot by the armed forces shortly after writing his open letter. See Michael McCaughan (2002)
- ⁵ Walsh also denounces the deficits of the government's economic plan in terms of macro indicators, such as a decline in the GDP, growing national debt, inflation rates of 400% per annum, a decline in general liquidity and a collapse in the rate of investment, and the unequal possibilities of speculative capitalism.
- ⁶ At the end of 2003 there 170 recovered factories employing approximately 10,000 workers. The scale of the threat of bankruptcies and takeovers is evident in the figures: 128 bankruptcies per month on average in 2010 compared with 145 in 2004. In 2000 and 2001 the monthly average was equal to 240 tenders and bankruptcies (Ministerio de Economía, www.mecon.gov.ar in Perelman 2010).
- ⁷ The new law also establishes fairer conditions for workers in terms of compensation in case of non payment of wages and bankruptcy of their employers.
- ⁸ In April 2010 the workers of 100 recovered factories put on an exhibition in front of Congress. For two days the workers promoted their products as well as their claims regarding a change in the current law. This entailed meetings with senators and members of the chamber of deputies who committed to support them in this endeavour. See www.fabricasrecuperadas.org.ar
- ⁹ The current law requires that the bankruptcy be completed within a period of 4 months, which can be extended to a maximum of 30 days. The brevity of the time scale tends to mean that the factory will be put under the hammer and undersold. This will generally imply that the enterprise is removed from the possibility of worker recovery and indeed of continuing production.
- ¹⁰ <http://kirchnerista.blogspot.com/2010/05/fabricas-recuperadas-proyecto-de-ley.html>
- ¹¹ The blog (op.cit.) outlines the 16 articles of the proposal. Nevertheless, the federal system of government is likely to mean that local discrepancies will continue to exist in the interpretation and implementation of



the law. At the same time, the governments of the city and the province of Buenos Aires and the particular political hues they assume will be crucial, given the high concentration of recovered factories in these areas.

- ¹² Pugliese points to the positive outcomes of the movement. Not only were many members of the 1970s lists of unemployed offered jobs (usually with or via the municipality) and retraining, but their approach to the problem of unemployment had the effect of eroding the clientelistic practices that had governed access to work in the city. The changes that took place during the city's putative 'renaissance', for example under the leadership of mayor Bassolino, elected in 1973 a date that coincided with the final closure of the steel plant at Bagnoli, have resulted in some growth in employment in services and the availability of courses and training that, again, are offered under less clientelistic conditions than in the past. For this paper it is noteworthy that the closure of the steel plant that was the lynch pin of an early pole of development model for the South was closed when Bassolino took over the administration of the city. The renaissance he launched was based very much on the work of improving the city and building its images, largely in response to a new model, now based on tourism and the consumption of 'culture'. This created a range of jobs in administration, curating etc. But Pugliese ends his epilogue by saying: 'But there is no mayor or municipality with the power to modify the economic conditions that lie at the basis of unemployment.' (Pugliese 1998: 199).

7. References

- Allum, P. 1978. Galasso. Intervista sulla storia di Napoli. Laterza Editori.
- Basso, Pietro 1981. Disoccupati e Stato. Milano: Franco Angeli Editori.
- Botta, P., M. Fonte, L. Improta, E. Pugliese and F. Ruggiero 1976. Ristrutturazione e decentramento produttivo nel settore calzaturiero: il caso di Napoli. Portici" Centro de Specializzazione e Ricerche Economico-Agrarie per il Mezzogiorno.
- Dávalos, P. and L. Perelman, 2010a. Ciclo economico, Mercado de trabajo y orientaciones obreras: los delegados metalurgicos despues de la crisis (unpublished manuscript).
- Dávalos, P. and L. Perelman 2010b. 'Empresas recuperadas y marco legal'. Unpublished paper.
- Fabricas Recuperadas 2010. "Muestra de Fabricas recuperadas: 28 y 29 de abril de 2010 frente al Congreso de la Nacion por la "Reforma de la Ley de Quiebras". www.fabricasrecuperadas.org.ar
- Goddard, Victoria Ana 1996. Gender, Family and Work in Naples. Oxford: Berg.
- Hahn, C. and K. Hart (eds) 2009. Markets and Ssociety. Cambride: Cambridge University Press.
- Lavaca 2004. Sin patron: fábricas y empresas recuperadas por sus trabajadores. Una historia, una guía. Buenos Aires: Lavaca.
- McCaughan, M. 2002. True crime: Rodolfo Walsh: thelife and times of a radical intellectual. London: Latin American Bureau.
- Polanyi, K. 1977. The livelihood of man. New York, London: Academic Press.



- Pugliese, Enrico 1998. 'Postfazione'. In Fabrizia Ramondino, *Ci dicevano analfabeti. Il movimento dei disoccupati napoletani degli anni '70'*, Lecce: Argo.191-199.
- Ramondino, Fabrizia (a cura di) 1977. *Napoli: I Disoccupati Organizzati. I protagonisti raccontano*. Milano: Feltrinelli Economica.
- Serao, Matilde (1884) 1995. *Il Ventre di Napoli*. Pisa: Edizioni Ets.
- Walsh Rodolfo 1977. *Carta abierta a la Junta Militar.* In www.literatura.org/Walsh/rw240377html.



LA SATURN AUTOMOBILE CORPORATION
Y LA DESORGANIZACIÓN DE LA MANO
DE OBRA

THE SATURN AUTOMOBILE
CORPORATION AND
THE DISORGANIZATION OF LABOR
PAPER DRAFT

Sharryn Kasmir

Departamento de Antropología,
University of Hofstra, Estados Unidos





En este trabajo se estudia el caso de la Saturn Automobile Corporation. Saturn surgió durante la crisis capitalista de mediados de los 80 como «fábrica modelo», donde la cooperación entre trabajadores y directivos, y el concepto de equipo estaban mucho más desarrollados que en ninguna otra fábrica de automóviles de los Estados Unidos. Saturn fue una iniciativa lanzada por la General Motors (GM) para fabricar un subcompacto que compitiera contra los modelos japoneses que dominaban el mercado de los coches de pequeño tamaño. Cuando el proyecto estaba aún en fase de planificación, la rama local número 1.853 del sindicato de la industria del automóvil deshizo el llamado «acuerdo nacional» y negoció un protocolo local que equiparaba a los líderes sindicales con los *mánagers* a todos los niveles de la organización. Los miembros del sindicato contrataron a sus compañeros, organizaron los flujos de trabajo, hicieron consultas sobre las campañas publicitarias y planificaron todo lo relacionado con la marca. El protocolo también eliminaba las categorías laborales y las reglas de antigüedad, de forma que pudiera implantarse plenamente el concepto de equipo, y sustituía el salario calculado por horas por una fórmula que combinaba sueldo y bonificaciones sobre la base de unos objetivos de calidad y producción. Este singular acuerdo entre trabajadores y directivos marcó una pauta en las relaciones laborales del país.

Los trabajadores, el Gobierno y los círculos académicos creían que Saturn y la rama local del sindicato estaban sentando las bases de un nuevo modelo de sindicalismo que amarraría el capital, garantizaría la implicación de los sindicatos en la planificación, traería la democracia al lugar de trabajo, aumentaría la satisfacción laboral y desarrollaría el potencial humano (Bluestone y Bluestone 1992, Rubinstein 1996, Rubinstein y Kochan 2001), aspiraciones que también estaban asociadas a las cooperativas y a la economía social.

Mi trabajo desbarata esta interpretación y analiza el caso de Saturn bajo una perspectiva crítica. Sostengo que, en lugar de dar poder a los trabajadores, Saturn contribuyó al intento que venía de antiguo de desorganizar a la clase trabajadora en un sector nacional.

Sugiero una conexión entre el régimen de cooperación entre empleados y directivos de Saturn y el asalto a la mano de obra sindicada que comenzó en la década de 1970 con la fuga de capitales y continuó en la de 1980, cuando la competencia entre sindicatos locales redujo el alcance de la lucha laboral y estrechó los horizontes políticos de los trabajadores de la industria del automóvil. Mantengo, asimismo, que Saturn ayudó a que se estableciera un nuevo patrón de dominación de clase en los Estados Unidos, que se asentaba en la política del localismo, la ideología de la empresa y el privilegio de algunos y el despojo de otros. El caso de Saturn hace que nos interroguemos sobre las empresas de la economía social que centran nuestra atención no solamente en la dinámica interna de las compañías que estudiamos, sino en los efectos más amplios de la formación de la clase trabajadora y los aspectos del poder de clases.

1. El asalto a la mano de obra

Cuando la GM anunció sus planes para crear Saturn en 1985, prometió abrir unas instalaciones completamente integradas y de alta tecnología, con una inversión de 3.500 millo-



nes de dólares y la creación de 3.000 puestos de trabajo (hasta entonces, la mayor inversión industrial en la historia del país). Esto se producía en un momento en el que la corporación había despedido a miles de trabajadores en Flint y otras ciudades industriales, echado el cierre a plantas y abandonado instalaciones.

Después de que estados y municipios se enzarzaran en una guerra de ofertas por la planta y captaran la atención de los medios, las obras comenzaron finalmente en el pueblo de Spring Hill, en el estado de Tennessee, a 35 millas al sur de Nashville. Aunque la planta de Spring Hill fue pensada originalmente para albergar en exclusiva a la nueva marca y como laboratorio del nuevo modelo de relaciones laborales, hacia 2007 la producción del último de sus modelos se trasladó a México y la planta fue reconfigurada para la fabricación de Chevrolets. Spring Hill es ahora una de las tres plantas de la GM en Norteamérica que permanecen inactivas (11 se clausurarán de forma permanente), mientras la corporación cierra fábricas y redistribuye la producción por todo el mundo. Con esta reestructuración, 21.000 miembros del sindicato del automóvil perderán su trabajo; durante el proceso de reorganización por quiebra, la GM puso fin a la marca Saturn.

Este asalto espacial no es nuevo. Tras la sentada de 1936 que tuvo lugar en Flint, se creó en Michigan el sindicato de trabajadores del automóvil y no se ha invertido capital en la sindicación de la mano de obra, ni en los Estados Unidos ni en el resto del mundo (Silver 2003: 28-49). En la década de 1970, la GM puso en marcha su «estrategia para el sur», que consistía en abrir plantas no sindicadas en las regiones del sur de los Estados Unidos. Esto se produjo inmediatamente después del auge de la militancia de los trabajadores del automóvil que tuvo su centro en Detroit y estuvo encabezada por los trabajadores afroamericanos, que habían estado condenados a realizar los trabajos más duros, sucios y peor pagados desde que llegaron a las fábricas de coches de Michigan tras las dos guerras mundiales. Después de las revueltas de 1967, los miembros afroamericanos del sindicato del automóvil de Detroit organizaron el Movimiento Unionista Revolucionario, la Liga de Trabajadores Negros Revolucionarios y el Congreso de Trabajadores Negros. Estos grupos buscaban ocupar posiciones de liderazgo y la igualdad racial con el resto, se implicaron en las luchas comunitarias e introdujeron políticas anti-imperialistas, socialistas y del Poder Negro («Black Power») en la fábrica y en el sindicato. El movimiento, de base marxista, se extendió rápidamente a otras fábricas y ciudades (Georgakas y Surkin 1998, Geschwender 1977).

La lucha de la industria del automóvil enlazaba con los movimientos radicales del momento: el Poder Negro, las críticas contraculturales y *hippy* del consumismo y la alienación, el movimiento en contra de la guerra y la liberación de la mujer frente a la masculinidad patriarcal. También tenía vinculaciones internacionales. Los trabajadores negros apoyaron los movimientos nacionales de liberación del Tercer Mundo, se opusieron a la guerra de Vietnam y pedían la igualdad de salario para los trabajadores negros de la Chrysler en Sudáfrica (Georgakas y Surkin 1998:132; Geschwender:1997: 92). Manifestaron, además, una creciente solidaridad por la humanización del trabajo industrial, un tema que también estaba a la orden del día en Italia, Francia y otros lugares de Europa¹.

La estrategia para el sur, que contaba con el arraigado sentimiento antisindical y el racismo de la zona para mantener a los trabajadores sin sindicados, era una de las dimensiones



de los esfuerzos de la GM para deshacer el terreno político y racial del poder de la clase trabajadora en las ciudades de la industria del automóvil. En un segundo frente y de manera simultánea a la estrategia para el sur, la GM introdujo el concepto de equipo (Rubinstein y Kochan 2001, 17). A primera vista, éste parecía una respuesta a las exigencias de los trabajadores, que reclamaban un entorno laboral más humano, mayor respeto en el trabajo y relevos en la cadena de montaje, pero sus orígenes en aquel momento en el que la GM ponía rumbo al sur siguiendo sus ideas antisindicales sugiere más bien el interés de los directivos por utilizar este régimen de trabajo como forma de disciplinar a los trabajadores. Cuando el sindicato del automóvil lanzó una ofensiva general y consiguió sindicarse con éxito a todas las plantas del sur (hacia 1979), la GM abandonó su estrategia inicial por otra caracterizada por la inversión global y se dispuso a poner en marcha el concepto de equipo en todo el sistema.

En 1982 (después de que la participación del sindicato en un rescate del Gobierno consiguiera concesiones salariales para Chrysler), la GM pidió que el sindicato volviera a barajar el acuerdo nacional para negociar la devolución de las concesiones previas y acordar otras nuevas. Cuando el sindicato se negó, la GM dijo que cerraría cuatro plantas y, en cuestión de meses, anunció el cierre de la fábrica de Southgate en California. El sindicato se vio obligado a negociar y aceptó recortes por valor de 2.500 millones de dólares en salarios y beneficios.

De esta manera, la GM fue pionera en la táctica basada en amenazar con la clausura de plantas con vistas a ganar concesiones y esto abrió las puertas al concepto de equipo y las negociaciones a nivel de la planta con respecto a las normas laborales, algo que perjudicó el acuerdo nacional que tanto trabajo les había costado a los sindicatos y que tan fieramente habían defendido. Después de esto, lo normal era ver a los sindicatos locales pujando por las nuevas líneas de producto y negociando acuerdos con los trabajadores para desplazar a otras plantas, una práctica conocida como «fustigación sindical» (Mann 1987: 79-81.) Esta técnica era un reflejo del sentido emergente del neoliberalismo de que la empresa debía prevalecer en todas las áreas de la vida social, incluidos los salones del sindicato, donde se alentaba a las ramas locales a actuar como negocios personales. Asimismo, estableció las condiciones de nuevas divisiones y desigualdades entre ellas. Perder un contrato significaba que los trabajadores podían enfrentarse a despidos temporales o al cierre permanente de sus fábricas; ganarlo, traía consigo concesiones con respecto a las normas laborales, incluida la aceptación del concepto de equipo y de producción eficiente.

El New Directions Movement, disidente del sindicato, se fundó para oponerse a la postura que favorecía las concesiones del sindicato nacional (Dandaneau 1996: 7-33). New Directions consideraba que el concepto de equipo era un intento acelerado y mal disfrazado de resquebrajar al sindicato, dado que los equipos convertían a los trabajadores en *mánagers* insignificantes de los esfuerzos del otro y menoscababan el control del sindicato sobre las categorías laborales y las normas de antigüedad, dos de las fuentes del poder de la mano de obra en el seno de las bases. Esta perspectiva fue desarrollada en la revista sobre temas laborales de izquierdas *Labor Notes* (véase, Parker y Slaughter 1985, 1988, 1994). New Directions consideraba que las pujas competitivas descentralizaban y debilitaban al sindicato, convirtiéndolo en una «federación difusa de ramas locales que competían entre



ellas» (citado en Mann 1987: 82). El ala canadiense más militante del sindicato se opuso tan fuertemente a estos hechos que acabó abandonando la Internacional por ese motivo (Green y Yanarella 1996:6).

En la convención del sindicato de 1983, durante un período de cierre generalizado de plantas, los activistas sindicales plantearon el problema de la fustigación sindical entre la masa de miembros. Formularon dos preguntas relacionadas entre sí sobre geografía y poder: «¿Por qué el sindicato internacional no hace más para paralizar los cierres?» y «¿Por qué las ramas locales no hacen más para que otras ramas locales del sindicato formulen una estrategia nacional contra el cierre de plantas?» (Mann 1987: 155). En esta encrucijada, la rama internacional podría haberse enfrentado a la GM, pero no puso las cartas sobre la mesa. En su lugar, tocó «el tema constante [de] la lucha contra las importaciones y los llamamientos a una legislación proteccionista». Mientras que los delegados aplaudían vivamente los insultos verbales contra Japón, nadie planteaba una estrategia con la que enfrentarse a los tres grandes fabricantes de coches sobre la cuestión de la fuga de capital o... la fustigación sindical (Mann 1987: 156). De esta manera, el sindicato colaboró con una política de nacionalismo jingoísta y redujo las aspiraciones políticas de los trabajadores que, una década antes, bien podrían haberse dejado persuadir por el internacionalismo. Y limitó aún más los horizontes políticos de sus miembros, ya que enfrentó la inseguridad de un lado, contra la inversión y los privilegios relativos de otro. Así fue como surgió el sindicato local de competición (en este punto, hago explícitamente una comparación con el concepto de Estado de competición formulado por Don Kalb [2009]).

Todo esto dio lugar al singular acuerdo laboral de Saturn. Cuando la rama 1853 del sindicato renunció al acuerdo nacional, acordó el concepto de equipo, hizo concesiones sobre las normas de trabajo y vinculó la paga a la calidad, marcó un nuevo límite para las concesiones locales. El presidente de una rama local de Michigan resumió el daño de esta manera: «Saturn se había convertido en un caballo de Troya en medio de nosotros. Armado con la amenaza del cierre de plantas, la compañía enfrenta ahora a unas ramas locales contra otras para ver quién equipará o superará las concesiones de Saturn» (citado en Mann 1987: 82).

John Holloway nos recuerda que «la crisis capitalista es siempre la misma: la caída de un patrón de dominación de clase relativamente estable. Aparenta ser una crisis económica, que se manifiesta en la caída del nivel de beneficios, pero en su centro está el fracaso de un patrón establecido de dominación» (1987: 145-6). El nuevo patrón de dominación (en sí mismo el producto de una lucha prolongada) contaba con una geografía cambiante de trabajo y la desigualdad e inseguridad que esto producía; un nuevo modelo de relaciones entre mano de obra y directivos que, supuestamente, daba poder a cada trabajador, al tiempo que reducía el poder del sindicato; y nuevas jerarquías y divisiones dentro de las clases trabajadoras y entre ellas. En lo que resta de este estudio, describiré este nuevo régimen de dominación y cómo Saturn contribuyó a su aparición.



2. Los estados de competición y la ideología neoliberal

Con una inversión de capital de miles de millones de dólares en juego, Saturn fue objeto de una intensa competición, y los municipios y los estados pusieron en marcha extravagantes campañas de relaciones públicas y ofrecieron paquetes liberales de incentivos para que la empresa se estableciera en alguna de sus regiones. Fueron 37 los estados y 1.000 las comunidades que se disputaron la inversión de Saturn (Sherman 1994:102). John Russo definió este episodio como la «Saturn-manía» por el espectáculo público de la competición (la atención de los medios de comunicación fue considerable, incluida la comparecencia de siete gobernadores en el programa de Phil Donahue para hacer propaganda de sus estados y atraer a la GM, y la publicación por una pequeña discográfica de la canción «Saturn», que rendía tributo a la locura desatada) y por sus repercusiones políticas e ideológicas.

Spring Hill se llevó la concesión de la planta, que iba acompañada de ingentes ayudas estatales que la zona podía permitirse a duras penas. Tennessee puso de su parte para que la GM adquiriera 2.450 acres de tierras agrícolas para las instalaciones, no grava impuestos sobre la renta estatales [sic] y ofreció 50 millones de dólares en infraestructuras y formación para los trabajadores, además de decenas de millones en deducciones fiscales. El lugar fue también elegido por la distancia que lo separa de Detroit y del poder del sindicato. Saturn se ubicaba en un estado sureño acogido a las leyes conocidas como «right-to-work», en las que el empleador no le puede exigir al trabajador estar afiliado a un sindicato, próximo a los «transplantes» japoneses no sindicados. La lejanía de Detroit, tanto desde el punto de vista físico, como político y simbólico, se estimaba indispensable para crear una nueva norma en las relaciones entre empleados y empleadores.

El éxito de la «Saturn-manía» (desde una perspectiva empresarial) alentó a la GM y a otras corporaciones a buscar desgravaciones fiscales en las instalaciones existentes. Sirvió a nivel político e ideológico para aumentar el sentimiento antisindical en los Estados Unidos al incitar al público a considerar a la mano de obra sindicada (llamada «de Detroit» en términos raciales o «del viejo mundo» en términos de clase) el enemigo de la viabilidad económica, fomentando la idea de un lugar de trabajo cooperativo, más que de fuerte sindicación, un lugar de trabajo, a fin de cuentas, más «americano». Russo también piensa que obligó a muchos demócratas prosindicales de la región del medio oeste a volver la espalda a la mano de obra organizada (Russo 1986, véase también, Nader 1985b).

3. Creación de diferencias

Los trabajadores de Saturn procedían de un grupo de obreros de la GM que habían sido despedidos o cuyas plantas estaban pendientes de cierre. Eran los «supervivientes» de la mano de obra de reserva y descartada que pasó entonces a formar lo que se consideraba, generalmente, la «aristocracia de los trabajadores».



Al igual que otros trabajadores de la industria automotriz que estaban sindicados, sus salarios eran altos y gozaban de generosos beneficios en comparación con los de otros grupos de la clase trabajadora norteamericana. Dado que a los trabajadores de Saturn no se les aplicaba el acuerdo nacional, su base media salarial era de 4.000 dólares menos que el de otros compañeros de la GM. Sin embargo, las bonificaciones y primas de riesgo, que alcanzaban los 10.000 dólares a mediados de los años 90, eran más que suficiente para compensarlo. No obstante, las diferencias iban más allá de la paga.

Los trabajadores de Saturn eran objeto de una intensa campaña de relaciones públicas, tanto dentro como fuera de la planta, que ensalzaba las condiciones de trabajo de la fábrica, y su condición de «diferentes» y superioridad con respecto a otros trabajadores del sector. Los trabajadores y sus sindicatos pueden marcar diferencias que el capital en sí mismo no abarca, y la rama local 1.853 del sindicato hizo lo posible para crear una distinción entre los trabajadores de Saturn y otros trabajadores del sector, y ayudó a dar forma a un nuevo tipo de sindicación y una «clase distinta de trabajador» en Saturn.

El vicepresidente del sindicato de los trabajadores del automóvil, Don Elphin, uno de los arquitectos principales de Saturn, recalcó que «la tónica de... los programas de participación de los trabajadores es cambiar el *concepto que tienen de sí mismos*» (citado en Mann 1987:87, énfasis añadido por el autor). Saturn se dispuso a poner en marcha ese nuevo concepto de sí mismos. La campaña de relaciones públicas que lanzó la marca retrataba al personal de Saturn como la nueva generación de trabajadores, que no estaban alienados del producto de su trabajo ni de los consumidores (Aaker 1994, Kasmir 2001, Rogers 1999). En torno a Saturn, había una saturación de tecnología, lenguaje e imágenes (que incluía la transmisión de los anuncios de la marca en una cadena de televisión interna) que alentaba a los trabajadores a considerarse distintos y mejores que otros dentro de la industria (véase Kasmir 2001, 2005).

Los equipos constituyeron una de las técnicas utilizadas para implantar este concepto de sí mismos. Asumieron lo que antes habían sido tareas administrativas, como el control del inventario, la producción dentro del presupuesto, la asignación del trabajo y la distribución de los horarios. Estas responsabilidades implicaban que los miembros del equipo se supervisaban entre sí, desdibujando la línea divisoria entre mano de obra y panel directivo. Los trabajadores acudían a reuniones del equipo y de la planta, visitaban a los proveedores, y para recibir los pagos de las bonificaciones, debían completar 92 horas de capacitación al año. Estas responsabilidades los alejaron de la línea de montaje y, como muchos me contaron, los asemejaban a los «trabajadores de oficina». A todos los empleados se les distribuía una agenda Franklin, en la que llevaban cuenta de esas reuniones, viajes y clases. La agenda era más bien un calendario, un sistema de mejora personal. Además de anotar las reuniones que tenían, los que le daban buen uso dedicaban algo de tiempo cada día a redactar sus objetivos. En el cuaderno había reservados unos espacios en blanco más grandes para formular planes y declaraciones de intención personales para la semana, el mes o el año.

La diferencia que trataban de marcar fue más allá de estas técnicas de gestión y de ser. Porque la rama local del sindicato 1.853 rechazó el acuerdo nacional; porque la imagen mediá-



tica de Saturn estaba imbuida en una crítica del «viejo mundo» del conflicto sindical y Spring Hill surgió como el opuesto a Detroit; y porque la planta aplicó plenamente el concepto de equipo, los miembros del sindicato del automóvil de otros lugares creyeron que Saturn era una planta no sindicada. En Flint, en Detroit, en Nueva Jersey y otras regiones, los amigos y ex-colegas de trabajo tenían la impresión de que los que se habían marchado a Saturn se iban a unas instalaciones no sindicadas. Un trabajador de Linden, Nueva Jersey, me dijo que, «cuando regresé a mi planta... me llevé conmigo el carné del sindicato porque la gente me decía que en Saturn no había sindicato».

Estas percepciones surgieron, en parte, del historial de fracasos del sindicato local 1.853 por mostrar solidaridad con otras ramas locales. Durante la huelga de 1992 en la planta de Lordstown de la GM, su presidente, Mike Bennett, dijo a la prensa que el sindicato nacional debía permitir a los trabajadores de Lordstown que fabricaban piezas para Saturn que atravesaran los piquetes (Parker y Slaughter 1997), sugiriendo de esta manera que, en vez de que Saturn mostrara su solidaridad con los que estaban en huelga, los trabajadores de Lordstown debían reconocer y mantener la diferencia con Saturn y apoyar su experimento de cooperación en el lugar de trabajo. Las declaraciones y acciones de este tipo le granjearon una mala reputación a Saturn entre el movimiento obrero en general. El dirigente del consejo laboral principal de la región central de Tennessee hizo el siguiente comentario: «Saturn es un buen sistema internamente para su gente, pero no externamente para el resto de nosotros».

4. Cambio e implicaciones

Este conjunto de circunstancias volvió a darse en 1998, durante la huelga que comenzó en el centro de piezas de repuesto de metal de Flint de la GM a causa de la contratación externa de trabajo a plantas no sindicadas. A ésta, se le sumó una segunda planta de piezas de repuesto, también de Flint, y las adhesiones se fueron sucediendo por toda la red de la GM. Algunas se sumaban a la huelga por problemáticas locales y otras se veían obligadas a cerrar por la falta de suministro. La acción combinada de los sindicatos locales tuvo la apariencia de una huelga de solidaridad en apoyo de los trabajadores de Delphi, que luchaban por mantener sus puestos de trabajo. Fueron a la huelga 186.000 trabajadores y 27 de las 29 plantas de montaje y cientos de instalaciones de fabricación de piezas cerraron durante el que fue el mayor paro laboral de la GM desde los años 70. Sin embargo, los trabajadores de Saturn siguieron trabajando; una vez más, se quedaron al margen de las reivindicaciones de sus compañeros.

«Para preservar el experimento más conocido en el país de cooperación entre directivos y mano de obra», informaba el *New York Times*, «han dejado de lado la solidaridad sindical, montando automóviles con piezas procedente de Japón y al menos una empresa norteamericana no sindicada, en sustitución de las piezas de Flint» (22 de julio de 1998:A1). Los trabajadores de Saturn se inquietaron. Uno de ellos me confesó que:



«Antes de [la huelga], muchos pasaban sus cinco días libres [concedidos tras un turno de noche] en Michigan. Allí tenían familiares y los acosaban.

Muchos me decían: «mi cuñado me acaba de echar la bronca. Ni siquiera me pude tomar una cerveza con él porque me pregunta que cómo puede justificar él que esté en huelga, cuando nosotros seguimos trabajando, no está bien, que qué clase de sindicato tenemos...y muchos de ellos...cuando iban a casa... sus padres, sus cuñados, les preguntaban a qué clase de sindicato pertenecíamos».

Un grupo disidente, que se hacían llamar Concerned Brothers and Sisters, utilizando el lenguaje fraternal del movimiento obrero estadounidense, comenzó a organizarse para obligar a sus dirigentes sindicales a apoyar la huelga. Es de destacar que Concerned Brothers and Sisters sacó una conclusión extrema sobre la diferencia de los trabajadores de Saturn: comenzaron a llamarse [sic] «esquiroles», recurriendo a un término que significa traición de clase y que tiene un largo historial de poder y violencia en el movimiento obrero de los Estados Unidos. Su militancia de base y retórica evocativa de las clases se unió a las crecientes presiones ejercidas por la rama internacional del sindicato, lo que hizo que la 1.853 sometiera a voto la huelga, que, para entonces, ya llevaba en marcha un mes y medio. No obstante, la decisión de Saturn fue la de unirse a ellos. Docenas de periódicos nacionales e internacionales se hicieron eco de la historia, con titulares del tipo «la élite de los trabajadores del automóvil va a la huelga» (*The Independent*, 21 de julio de 1998:13).

Meses más tarde, Concerned Brothers and Sisters volvió a organizarse para apoyar a los candidatos del comité de la oposición que se presentaban a las elecciones del sindicato como una plataforma reformista, prometiendo cambiar el protocolo para que Saturn se acercara más a las condiciones del acuerdo nacional. Tras una derrota aplastante, todos los oficiales permanentes, muchos de los cuales habían estado en el poder desde que abrió la planta, fueron remplazados por los candidatos de la oposición. He mencionado antes la importancia de estas elecciones y los acontecimientos que se sucedieron y que finalmente desembocaron, en 2004, en la votación a favor de reimplantar el acuerdo nacional del sindicato del automóvil. Estos hechos se ven ensombrecidos hoy por la quiebra de la GM y la desaparición de la marca Saturn. Los privilegios de los trabajadores de Saturn dentro del sindicato ya no existen y el futuro de la planta de Spring Hill es incierto. Muchos han optado por la jubilación voluntaria o se han trasladado (nuevamente) a otras plantas de la GM, con la esperanza de poder seguir trabajando unos años para conseguir una buena pensión.

5. Conclusiones

En mi opinión, el caso de Saturn ofrece varios temas importantes de debate. En primer lugar, nos recuerda que los privilegios de un lado, para una parte de una clase trabajadora nacional implican nuevas desigualdades y divisiones. En el caso de Saturn, estas divisiones (y otros cientos como ellas) debilitaron la mano de obra sindicada y contribuyeron a rehacer una clase trabajadora que actualmente se encuentra desorganizada y en gran medida, poco



preparada para responder frente a la actual crisis capitalista. En lugar de ofrecer una alternativa a esta derrota, Saturn desempeñó un pequeño, si bien considerable papel en el establecimiento de sus condiciones. Este caso sugiere, por tanto, que existe una línea fina entre dar poder a los trabajadores y controlar a los trabajadores en los experimentos de la economía social. Por ello, al analizar las empresas de la economía social, debemos situarlas en sus contextos históricos y políticos, sus campos ideológicos particulares, y sus propios nexos de relaciones de clase y poder, teniendo muy en cuenta sus repercusiones fuera de las puertas de las empresas y las organizaciones que estudiamos y defendemos.

6. Notas

- ¹ En Europa, Andre Gorz fue uno de los intelectuales de izquierda que impulsaron este desarrollo político. Aprovechando las lecciones aprendidas de la huelga de los trabajadores del metal que tuvo lugar en Italia en 1962-1963, una de las muchas que se organizaron en aquella época por las condiciones laborales, la alienación y otros temas de índole no económica, Gorz (1967) instó a los movimientos obreros europeos a quitar énfasis a la lucha por los salarios y a perseguir, en su lugar, un programa radical sobre las condiciones, el propósito y la reproducción del trabajo. En la medida en la que la sucesión de victorias de la clase trabajadora fue garantizando la seguridad laboral y unos mejores sueldos, la generación de trabajadores de la década de los 60 pasó a luchar por los servicios del Estado, la autonomía, el tiempo libre y el significado del trabajo, así como las condiciones de su propia subjetividad.





This paper offers a consideration of the Saturn Automobile Corporation. Saturn was developed during a time of capitalist crisis in the mid-1980s, when it was inaugurated as a “model plant,” where labor-management cooperation and the team concept were more fully realized than in any other US auto factory. Saturn began as GM’s attempt to produce a subcompact to compete against the Japanese models that dominated the small-car market. When Saturn was still in the planning stages, UAW Local 1853 scrapped the national union contract and negotiated a local Memorandum of Agreement that paired union leaders with managers at every level of the organization. Union members hired their fellow team members, organized workflow, consulted on advertising campaigns, and planned for the brand. The Memorandum also eliminated job classifications and seniority rules so the team concept could be fully implemented, and it traded hourly wages for a formula that held a portion of salary “at risk” and paid bonuses based on quality and production targets. Saturn’s singular labor-management accord long set a standard for labor relations in the US.

Labor, government, and academic advocates believed that Saturn and Local 1853 were pioneering a new model of unionism that would tie capital to place, win union involvement in planning, extend democracy to the workplace, increase job satisfaction, and realize human potential (Bluestone and Bluestone 1992, Rubinstein 1996, Rubinstein and Kochan 2001,) aspirations also associated with cooperatives and the social economy.

My account disrupts this interpretation and casts Saturn in a critical light. I argue that rather empowering workers, Saturn played a role in the long-term effort to disorganize the working class in one national sector.

I suggest a connection between the regime of labor-management cooperation that came to fruition at Saturn, and the assault on organized labor that began in the 1970s with capital flight and continued in the 1980s when competition among union locals narrowed the scale of labor struggle and diminished autoworkers’ political horizons. I argue further that Saturn helped to establish a new pattern of class domination in the US, which counted upon the politics of localism, the ideology of enterprise, and privilege for some and dispossession for others. The Saturn case encourages us to ask about questions about social economy enterprises that focus our attention not on the internal dynamics of the firms we study but on their broader impact on working-class formation and matters of class power.

1. The Assault Labor

When GM announced its plans to build Saturn in 1985, it promised a fully integrated, high-tech facility, \$3.5 billion, and 3,000 jobs (until then the largest single industrial investment in US history.) This at a time when the corporation laid off thousands of workers in Flint and other industrial cities, shuttered plants, and left abandoned places in their wake.

After states and municipalities engaged in a highly publicized bidding war for the plant, Saturn broke ground in the rural town of Spring Hill, Tennessee, 35 miles south of Nashville. Although the Spring Hill plant was planned as the exclusive facility for the new brand and



the workshop for a new version of labor relations, by 2007 production of the last of its models was moved to Mexico, and the plant was retooled to build Chevrolets. Spring Hill is now one of three North American GM plants to be idled—11 will close permanently—while the corporation shuts factories and redistributes production across the globe. 21,000 UAW members will lose their jobs in this restructuring; during bankruptcy reorganization, GM terminated the Saturn brand.

This spatial assault is not new. Since the 1936 sit-down strike in Flint, Michigan established the UAW, capital has fled organized labor, both within the US and globally (Silver 2003: 28-49.) In the 1970s, GM rolled out its “southern strategy” of opening non-union plants in the US south. This came on the heels of an upsurge of autoworker militancy centered in Detroit and led by African-American workers. African Americans had been relegated to the hardest, dirtiest, and lowest-paying jobs since they migrated to Michigan’s auto factories after WWI and WWII. In the aftermath of the 1967 uprisings, Black UAW members in Detroit organized the Revolutionary Union Movement, the League of Revolutionary Black Workers, and the Black Workers Congress. These groups pursued leadership positions and racial equality in their locals, became involved in community struggles, and brought Black Power, socialist and anti-imperialist politics to the shopfloor and the union. The Marxist-led movement quickly spread to other factories and other cities (Georgakas and Surkin 1998, Geschwender 1977.)

These struggles in auto factories intersected with the radical movements of the day: Black Power, the counter-cultural and hippie critiques of consumerism and alienation, the anti-war movement, and the women’s liberation struggle against patriarchal masculinity. Their connections were also international. Black workers supported national liberation movements in the Third World, opposed the war in Vietnam, and demanded equal pay for Black Chrysler workers in South Africa (Georgakas and Surkin 1998:132; Geschwender:1997: 92.) They also expressed a growing rank-and-file sentiment for the humanization of factory work, a theme that sounded also in Italy, France, and elsewhere in Europe¹.

The southern strategy, which counted on deep-seated anti-union sentiment and racism to keep workers unorganized, was one dimension of GM’s effort to unmake the racial and political terrain of working class power in auto cities. On a second front and simultaneous with the southern strategy GM introduced the team concept (Rubinstein and Kochan 2001, 17.) At first glance, the team concept seemed a response to workers’ demands for a more humane workplace, greater respect on the job, and relief from the assembly line, but its origins in this moment of GM’s anti-union move to the south suggests management’s interest in using this work regime to discipline workers. When the UAW launched an all out offensive and successfully unionized all of the southern plants (which it did by 1979,) GM abandoned the southern strategy for one of global investment, and it set out to implement the team concept throughout system.

In 1982 (after UAW’s participation in a government bailout won Chrysler wage concessions,) GM demanded that the UAW reopen the national contract to negotiate givebacks. When the union refused, GM announced that it would close four plants; within months, it announced the closure of Southgate in California. The UAW was forced to the bargaining table and to accept to \$2.5 billion in cuts to wages and benefits.



GM thus pioneered the tactic of threatening plant closings to win concessions; this opened the door to the team concept and to plant-level negotiations on work rules, something that undermined the union's hard won and fiercely defended national contract. After this, it became commonplace for locals to bid for new product lines and negotiate plant-level agreements to out-compete other plants, a practice was known as "whipsawing" (Mann 1987: 79-81.) Whipsawing reflected the emerging common sense of neoliberalism that enterprise should prevail in all areas of social life, including the union hall, where locals were encouraged to act like self-interested businesses. It also established the conditions for new divisions and inequality among UAW locals. Losing a bid meant that workers might face temporary lay off or see their factory permanently close; winning meant concessions on work rules, including accepting the team concept and lean production.

The dissident UAW Caucus The New Directions Movement was founded to oppose the concessionary stance of the national (Dandaneau 1996: 7-33). New Directions saw the team concept as a thinly disguised speed up and attempt to bust the union, since teams turned workers into petty managers of each others' efforts and robbed the union of control over job classifications and seniority rules, two sources of labor's power on the shop floor. This perspective was developed in left labor journal *Labor Notes* (see Parker and Slaughter 1985, 1988, 1994). New Directions considered that competitive bidding decentralized and weakened the union, turning it into "a loose federation of locals competing among themselves" (quoted in Mann 1987: 82.) The more militant Canadian wing of the UAW so strongly opposed these developments that it left the International over the issue (Green and Yanarella 1996:6.)

At the 1983 UAW convention, during a period of widespread plant closings, union activists raised the question of whipsawing among rank-and-file members. They asked two related questions about geography and power: "Why isn't your International union doing more to stop these closing?" "Why isn't your local doing more to get other UAW locals to develop a national strategy against plant closings?" (Mann 1987: 155) At this juncture, the International might have challenged GM, but it did not bring these questions to the convention floor. Instead it sounded, "the constant theme [of] the battle against imports and calls for protectionist legislation. While delegates cheered wildly at every verbal assault against Japan, there was no strategy offered with which to confront the Big Three automakers on the issue of capital flight or ... whipsawing (Mann 1987: 156.) In this way, the UAW collaborated in a politics of jingoistic nationalism and narrowed the political aspirations of workers who, a decade earlier, might well have been persuaded by internationalism. And it limited the political horizons of its members still further, as it pitted insecurity in one place against investment and relative privilege in another. Thus the "competition union local" was invented (here I am explicitly drawing a comparison with Don Kalb's [2009] concept of the competition state.)

This environment gave rise to Saturn's singular labor agreement. When 1853 forewent the national contract, agreed to the team concept, conceded on work rules, and pegged pay to quality, it set a new bar for local givebacks. The president of a Michigan local summed up the damage: "Saturn had become a Trojan horse in our midst. Armed with the threat of plant closing, the company is now playing local against local to see who will meet or exceed Saturn's give-backs" (quoted in Mann 1987: 82)



John Holloway reminds us that “Capitalist crisis is never anything other than that: the breakdown of a relatively stable pattern of class domination. It appears as an economic crisis, expressed in the fall in the rate of profit, but its core is the failure of an established pattern of domination” (1987: 145-6.) The new pattern of domination—itsself the product of protracted struggled—counted upon a shifting geography of labor and the unevenness and insecurity that this produced; a new model for labor-management relations that purportedly empowered individual workers while it undermined union power; and new hierarchies and divisions within and among working classes. In the remainder of this paper, I sketch this new pattern of domination and Saturn’s role in bringing it about.

2. Competition States and Neoliberal Ideology

With billions of dollars in capital investment at stake, Saturn was the object of intense competition, and municipalities and states orchestrated extravagant public-relations campaigns and offered liberal incentive packages to win the company. Thirty-seven states and 1,000 communities vied for Saturn (Sherman 1994:102.) John Russo dubbed the episode “Saturn Mania” for the public spectacle of the competition—there was widespread media attention, including the appearance of seven governors on the Phil Donahue talk show to sell their states to GM and the release by a small record producer of the novelty song “Saturn” that was a tribute to the frenzy—but also for its political and ideological effect.

Spring Hill won the plant with massive state subsidies that the area could ill afford. Tennessee helped GM acquire 2,450 acres of farmland for the site, has no state income tax, and offered \$50 million in infrastructure and worker training and tens of millions in tax abatements. It was also selected for its distance from Detroit and from UAW power. Saturn was located in a southern right-to-work state, in proximity to non-union Japanese transplants. This distance from Detroit, at the same time physical, political, and symbolic, was deemed indispensable to creating a new benchmark for labor-management relations.

The success of Saturn mania (from a corporate point of view) encouraged GM and other corporations to seek tax breaks at existing facilities. It worked at an political and ideological level to deepen the anti-union environment in the US by encouraging the public to see organized labor—coded racially as “Detroit” or in class terms as “the old world”— as the enemy of economic viability, promoting the idea that a cooperative workplace, rather than one with a strong union, was more “American.” Russo also believes it forced many pro-union Midwest democrats to turn against organized labor (Russo 1986, also Nader 1985b.)

3. Creating Difference

Saturn workers were recruited from a pool of GM workers who were laid off or whose plants were facing closure. They were the “survivors” of reserve places and discarded workforces who were then made into what was widely considered a “labor aristocracy.”



Like other union autoworkers, their wages were high and benefits generous compared to other fractions of the US working class. Since Saturn workers were not covered by the national contract, their average base pay was \$4,000 less than that of their GM counterparts; however, risk pay and bonuses reaching \$10,000 in the mid-1990s more than made up for this shortfall. But the differences extended well beyond pay.

Saturn workers were the objects of a dense public-relations campaign, both inside and outside the plant, that extolled the working conditions in the factory and workers “difference” from and superiority to other autoworkers. Workers and their unions make difference in ways that capital alone cannot, and Local 1853 collaborated in creating a distinction between Saturn workers and other autoworkers and helped to mold a new kind of unionism and a “different kind of worker” at Saturn.

UAW vice-president Don Elphin, a leading architect of Saturn, emphasized that “the keynote of ... worker participation programs is to change the *self-concept*” of workers (quoted in Mann 1987:87, emphasis added). Saturn set out to make this new self-concept. The public relations campaign that launched the brand portrayed Saturn employees as a new breed of workers who were neither alienated from the product of their labor nor from the consumers (Aaker 1994, Kasmir 2001, Rogers 1999). Saturn was saturated with technology, language, and images (including Saturn commercials broadcast on an in-house television station) that encouraged workers to see themselves as distinct from and better than other autoworkers (see Kasmir 2001, 2005).

Teams were one technique of this self-concept. Teams took on what had previously been managerial tasks, such as controlling inventory, producing within budget, assigning jobs, and allocating labor hours. These responsibilities meant that team members supervised each other’s work, thus blurring the line between labor and management. Workers went to team and plant-wide meetings, visited suppliers, and, in order to receive bonus payments, completed 92 hours of training per year. These responsibilities took them off the assembly line, and as many workers told me made their jobs seem “white-collar.” All employees were given a Franklin Planner in which to schedule these meetings, trips, and classes. This planner was more than a calendar; it was a system for self-improvement. In addition to entering appointments, workers who used their planner properly spent time each day writing their goals. There were larger spaces in which to elaborate plans and personal mission statements for weeks, months, and years.

The making of difference went beyond these techniques of management and of the self. Because Local 1853 broke from the national contract; because Saturn’s media image was steeped in a critique of the “old world” of union conflict and Spring Hill was constructed as Detroit’s opposite; and because the plant fully implemented the team concept, UAW members elsewhere widely believed that Saturn was a non-union plant. Back home in Flint, Detroit, New Jersey and elsewhere, friends and ex-coworkers were under the impression that those who left for Saturn went to a non-union facility. A worker who was originally from Linden, New Jersey told me “when I went “went back to my plant... I brought the union card because people told me Saturn didn’t have a union.”



These perceptions came, in part, from 1853's record of failing to demonstrate solidarity with other UAW locals. During a 1992 strike at GM Lordstown, 1853 president Mike Bennett complained to the press that the National should allow those Lordstown workers who were making *Saturn* parts cross the picket line (Parker and Slaughter 1997) thus suggesting that rather than Saturn showing solidarity with those on strike, Lordstown workers should acknowledge and preserve Saturn's difference and support its experiment in workplace cooperation. Statements and actions such as these earned Saturn a poor reputation within the wider labor movement. The head of middle Tennessee's central labor council commented: "Saturn is good internally for its people, but not externally for the rest of us."

4. Change and implications:

This set of circumstances began anew in 1998, during a strike that began at GM's Flint Metal Center parts plant over the outsourcing of work to non-union plants. A second Flint parts facility struck in short order, and strikes spread throughout GM, some plants walking out over local issues, others forced to close for lack of parts. The combined action of the locals had the distinct appearance of a solidarity strike in support of Delphi workers fighting for their jobs. 186,000 workers were out, and 27 of 29 assembly plants and scores of parts facilities shut down in the biggest labor stoppage at GM since the 1970s. But Saturn workers remained on the job; once again, they stood apart from their fellow autoworkers.

"In the name of preserving the nation's best-known experiment in cooperation between labor and management," reported the *New York Times* "they have set aside union solidarity by assembling cars using parts from Japan and at least one nonunion American company, instead of parts from Flint" (July 22, 1998:A1). Saturn workers were deeply troubled. One worker told me,

Before the [strike], a lot of the people went on their five [five days off after night shift] up to Michigan. And they had relatives, and they were being harassed.

A lot of them told me, 'I have a brother-in-law just gave me a hard time. I couldn't even drink a beer with him because he says, 'How can you justify my being on strike and you guys are out there working, it's not right. What kind of a union are you guys?' And a lot of them, ... when they went home ... their dads, brother-in-laws, asking them, 'What kind of a union do you guys belong to?'

A dissident group calling themselves Concerned Brothers and Sisters, drawing on the fraternal language of the US labor movement, began to organize to force their union leaders to support the strike. Significantly, Concerned Brothers and Sisters drew an extreme conclusion about Saturn workers' difference: They began to call themselves "scabs," using the term of class betrayal that has a long history of power and violence in the US labor movement. Their shop-floor militancy and evocative class rhetoric, combined with increasing pressure from the International, led Local 1853 to hold a strike authorization vote. The strikes were a month-and-a-half old when the vote was taken; nevertheless, Saturn's decision to join was



momentous. Dozens of national and international newspapers covered the story, carrying headlines such as, “Elite car workers ready to strike” (*The Independent*, July 21, 1998:13.)

Concerned Brothers and Sisters organized again several months later to support candidates from an opposition caucus for union office. The opposition slate ran on a platform of reform and vowed to change the Memorandum of Agreement to bring Saturn closer to the national contract. In an overwhelming defeat, all the standing officers, many of whom had been in power since the plant opened, were unseated by opposition candidates. I have written elsewhere about the significance of these elections, and of the subsequent events that finally led in 2004 to a majority vote to return to the national UAW contract. These events are now overshadowed by GM’s bankruptcy and the demise of the Saturn brand. Saturn workers’ privilege within the UAW is gone and the future of the Spring Hill plant unsure. Many have taken buyouts or have transferred (yet again) to other GM plants in the hope that they can work enough years to secure their retirement.

5. Concluding Thoughts

The case of Saturn points, I believe, to several relevant matters for our discussion in this workshop. First, we are reminded that privilege in one location, for one fraction of one national working class implies new inequalities and divisions. In the case of Saturn, these divisions (and the hundreds others like them) weakened organized labor and helped remake a working class that is currently disorganized and largely unprepared to fight back during this current capitalist crisis. Rather than providing an alternative to this defeat, Saturn played a small but important part in setting its conditions. This case thus suggests that there is a thin line between worker empowerment and worker control in social economy experiments. Therefore, when we consider social economy businesses, we are well advised to situate them within their historical and political contexts, their particular ideological fields, and their own nexus of class relations and power, keeping foremost in our analyses their impact outside the doors of the firms and organizations we study and advocate.

6. Notes

¹ In Europe, Andre Gorz was among the left intellectuals to promote this political development. Drawing lessons from the Italian metal workers strike of 1962-63, one of several at that time over working conditions, alienation, and other non-economic issues, Gorz (1967) urged European labor movements to deemphasize wage struggles and instead pursue a radical agenda with regard to the conditions and purpose of work and the reproduction of labor. To the extent that accumulated working-class victories won high wages and job security, the 1960s generation of workers was moved to fight for state services, autonomy, and free time and over the meaning of work and the terms of their own subjectivity.



Las políticas de la
**economía
social**

desde una perspectiva
antropológica



www.eoi.es

participan

Goldsmiths
UNIVERSITY OF LONDON

OXFORD
BROOKES
UNIVERSITY




HOFSTRA
UNIVERSITY.


University of
Strathclyde
Glasgow



con la cofinanciación de



"El FSE invierte en tu futuro"