



### **Apuntes teóricos para el estudio de la conflictividad en formas productivas alternativas**

Agustina Súnico

Instituto de Investigaciones Gino Germani - Facultad de Ciencias Sociales - Universidad de Buenos Aires

agustinasunico@gmail.com

#### **Resumen**

En el presente artículo se busca identificar, desde la articulación de perspectivas teóricas, herramientas analíticas para abordar las características que asume el conflicto en configuraciones socioproductivas que no adoptan una forma capitalista clásica. Los interrogantes que guían el recorrido realizado radican en ¿cómo dar cuenta de las características distintivas de las formas productivas alternativas?, ¿de qué manera pensar las vinculaciones entre dichas características y la conflictividad que en torno a ellas se configura? y ¿qué otros elementos intervienen en el desarrollo de las confrontaciones?. Analizamos y recuperamos conceptos y nociones de distintas perspectivas teóricas. Retomamos a autores de perspectiva marxista como Beverly Silver, Edward Thompson y neo-marxista como Erik Olin Wright y la producción de autores de la teoría de los procesos políticos en el campo de la acción colectiva, a partir de Charles Tilly y Sidney Tarrow.

#### **1. Introducción**

El interrogante inicial que guía el presente artículo refiere a ¿cómo analizar las dinámicas y la configuración del conflicto en formas productivas alternativas?, es decir, en formas y unidades socioproductivas que no asumen la estructura de una empresa capitalista en su esquema clásico. Nos referimos a distintos casos; experiencias de trabajo asociativo y autogestionado, tales como empresas recuperadas por sus trabajadores y cooperativas. Así como también, formas que articulan distintas combinaciones, como empresas mixtas que combinan la propiedad estatal con el capital privado o la prestación de servicios públicos a través del Estado en combinación con concesionarios privados, entre otras mixturas posibles.



Este tipo de formas socioproductivas alteran las relaciones de propiedad características del esquema capitalista y entrañan lógicas, principios de organización y objetivos distintivos. Situación que plantea una serie de desafíos a la hora tanto de caracterizarlas como de abordar las confrontaciones y disputas que se desarrollan en torno a las mismas. En este sentido, nuestro objetivo no es ahondar en los debates entre perspectivas y desarrollos teóricos, sino más bien recuperar sugerencias teórico conceptuales en clave analítica, para que en su articulación puedan ser aplicados como herramientas para la aproximación al estudio de la conflictividad en este tipo de formas productivas. Las preguntas que guían el recorrido teórico radican en ¿cómo dar cuenta de las características distintivas de las formas productivas alternativas?; ¿de qué manera pensar las vinculaciones entre dichas características y la conflictividad que en torno a ellas se configura? y ¿qué otros elementos intervienen en el desarrollo de las confrontaciones?. Para esto, analizamos y recuperamos conceptos y nociones de distintas perspectivas teóricas. Retomamos a autores de perspectiva marxista como Beverly Silver (2005), Edward Thompson (1979) y neo-marxista como Erik Olin Wright (2000,2010,2013), así como la producción de autores de la teoría de los procesos políticos en el campo de la acción colectiva, a partir de Charles Tilly (2000; 2008) y Sidney Tarrow (1999; 2008). Asimismo, se retoman investigaciones y estudios sobre casos empíricos.<sup>1</sup>

El artículo se divide en distintos apartados en función de las dimensiones y conceptos de relevancia para el objetivo planteado, para luego finalizar con unas breves conclusiones.<sup>2</sup>

## **2. Las formas socioproductivas y los conflictos potenciales**

Como punto de partida retomamos el trabajo de Erik Olin Wright (2000, 2010, 2013). El autor aborda las relaciones entre las características de una forma productiva y los tipos de conflictos que

---

<sup>1</sup> Nos referimos a investigaciones realizadas en el área de Conflicto y Cambio Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani, en el marco de los proyectos UBACYT "Sociogénesis y desarrollo del proceso de recuperación de empresas", "Transformaciones emergentes de la recuperación de empresas por sus trabajadores", "La cultura de la recuperación de empresas", "Transporte público y conflicto social: el caso del sistema ferroviario de pasajeros del área metropolitana de Buenos Aires" y "El cambio social en la producción. Los casos de las cooperativas de trabajo y las empresas re-estatizadas", entre otros proyectos.

<sup>2</sup> La problemática planteada forma parte de la investigación realizada a los fines de la tesis para aplicar al título de Magíster en Investigación en Ciencias Sociales (FSoc) que se encuentra en proceso de elaboración. Dicha investigación se enmarca en la beca de maestría UBACyT "Formas productivas y conflictividad social..." que me fuera otorgada por dicha institución (2017). Ambas bajo la dirección del Dr. Julián Rebón.



en ella se configuran. Postula que, de acuerdo a cómo se organiza la producción de un bien se establecen ciertas potencialidades que hacen más favorable la emergencia y el desarrollo de determinados tipos de conflictividad. Es decir, el modo en el que se organiza socialmente una forma productiva conlleva en sí mismo tensiones y conflictos potenciales que determinan el carácter de las confrontaciones que en ella se desarrollan.

Desde este postulado inicial, la forma que asume la organización social de la producción se vuelve un aspecto de suma relevancia a considerar. Siguiendo a Wright (2010,2013), una forma productiva refiere a un modo de organizar las relaciones de poder por las cuales se distribuyen, controlan y utilizan los recursos económicos (Pérez, 2015). El autor reconoce tres tipos de estructuras económicas, según el tipo de poder y la propiedad; en el capitalismo los medios de producción son de propiedad privada y la asignación y uso de los recursos se realiza mediante el ejercicio del poder económico del que disponen los propietarios del capital. Por su parte, en el estatismo, los medios de producción son propiedad del Estado y los funcionarios mediante mecanismos estatales y administrativos toman las decisiones correspondientes a la inversión y producción. Por último, en el socialismo, los medios de producción son de propiedad social y el poder social, es decir, la capacidad de movilizar a las personas en favor de acciones colectivas voluntarias, rige la asignación y empleo de los recursos (Wright, 2013).

A partir de estas formas puras se producen una diversidad de casos mixtos en los que se combinan aspectos de las mismas.<sup>3</sup> El autor nos invita a pensar las formas puras como variables, a partir de las cuales se configuran patrones de relaciones complejos entre las distintas lógicas de poder. Es aquí cuando cobran relevancia los conceptos de interpenetración y de formas híbridas (Wright, 2010,2013). La interpenetración se produce cuando elementos de diferentes modos de producción se encuentran presentes en un sólo proceso productivo y mantienen relaciones sistémicas internas entre sí. En las formas híbridas conviven distintas lógicas y relaciones de poder

---

<sup>3</sup> Para el autor las formas puras no existen como una manera factible y sostenible de organización social, sino que, por el contrario, en las sociedades reales, como mencionamos, se producen formas que combinan elementos de las mismas. Sin embargo, en el caso de una unidad socioproductiva, como puede ser una empresa, si es posible que la organización social de la producción se estructure a partir de una forma de poder (por ejemplo una empresa puede ser capitalista, estatal, social).



de manera tal que de acuerdo a cómo se ordenen resultará un tipo de estructura particular. Formas híbridas de producción son la capitalista-estatal, la auto-administrativa de los trabajadores, la socialista de mercado, la socialista burocrática de partido, entre otras.

Un punto central a considerar es que las formas interpenetradas se caracterizan por su inestabilidad, ya que implican la combinación de distintas lógicas que conllevan principios y dinámicas que pueden entrar en tensión. Esta situación deriva en que alguna de las formas de poder tienda a prevalecer sobre las otras. En consecuencia, lo fundamental es identificar cuál es la lógica de poder dominante (Pérez, 2015). Wright (2013) comprende a la dominancia en función de la lógica de poder que determina los principios de compatibilidad funcional entre los elementos que componen la forma productiva. En una forma híbrida, en la que la lógica dominante es la capitalista, los elementos estatistas y socialistas son consistentes con la reproducción del capitalismo al moverse dentro de límites de compatibilidad funcional impuestos por el mismo. Esto no quiere decir que los elementos restantes contribuyan siempre a la reproducción del capitalismo, sino que más bien no la obstaculizan de manera sistemática.

Para avanzar en la tarea de caracterizar las formas productivas Wright nos brinda una serie de dimensiones a considerar.<sup>4</sup> El autor entiende el proceso productivo no sólo en relación a un aspecto puramente económico, sino a la totalidad de las dimensiones sociales que lo involucran, incluyendo, además de lo económico, lo político y lo ideológico. Con base a esto, concibe cuatro dimensiones que se presuponen y articulan formando un conjunto que diferencia a las formas entre sí. La primera de ellas refiere a los mecanismos de apropiación del excedente de trabajo. Se definen según la forma de las relaciones de propiedad (pública/privada/casos intermedios) y por la relación de los productores directos con los medios de producción (dueños/separados de los

---

<sup>4</sup> La propuesta del autor (Wright, 2010) es desarrollada en relación al abordaje de formaciones sociales, las cuales refieren a combinaciones específicas de diferentes modos de producción en sociedades concretas (p: 192). Sin embargo, es posible aplicar su esquema teórico-analítico para casos puntuales de una unidad socio-productiva, tal como una empresa. El autor, aborda casos existentes de la economía social, a partir de los servicios de puericultura y de asistencia no sanitaria a los mayores (en la localidad de Quebec). Estudia también, los fondos de solidaridad bajo control de los trabajadores en la misma localidad y cooperativas de trabajo a partir de la experiencia de Mondragón, entre otros casos Wright, 2015).



medios). La segunda dimensión representa las dinámicas de la asignación de los recursos y utilización del excedente, que se determinan a partir de dos subdimensiones: i. el destino inmediato de la producción, es decir, de acuerdo a qué objetivos se establecen las cantidades y utilización de la producción (intercambio/uso) y ii. la dinámica de la utilización del excedente, bajo qué criterios se toman las decisiones de inversión y utilización de ganancias (acumulación/consumo) (Pérez, 2015). Las dos primeras dimensiones son centrales para definir el carácter de una forma productiva. Las siguientes contribuyen a clarificar las maneras en las que se articulan las lógicas entre sí (Wright, 2010, p: 199). Una tercera, refiere a la dimensión política de las relaciones de producción, que abarca tanto dentro y fuera del proceso laboral y se distingue según sean relaciones de autodeterminación o de dominación. La cuarta y última dimensión, aborda la naturaleza de las clases determinadas por las relaciones de producción. Se trata de los agrupamientos sociales que se configuran al interior de la forma socioproductiva y las relaciones que establece entre sí, es decir, los clavajes que estructuran y organizan el conflicto (Rebón, 2017). La sugerencia del autor radica, entonces, en observar cómo se estructuran dichas dimensiones en la forma productiva, para identificar de qué manera se articulan las lógicas de poder, cómo condicionan la forma en la que se utilizan los recursos económicos y que dinámica promueven. De acuerdo a cómo se organicen estos elementos se estructura un conjunto de relaciones sociales que vuelven más probables la emergencia de ciertos tipos de conflictos. Un punto a considerar es que una vez caracterizada la forma socioproductiva, el autor señala que es necesario observar la relación y el modo de vinculación entre dicha forma y el modo de producción dominante en el conjunto social y cómo este afecta su funcionamiento. Es posible, por ejemplo, que el poder social sea dominante dentro de la forma productiva pero que con el intercambio con el mercado, predomine la lógica del poder económico, imperante en el mismo (Rebón y Kasparian, 2018).

El esquema de Wright, también es fructífero para observar cambios en el tiempo en las formas productivas. En el caso de las formas híbridas, los límites de compatibilidad funcional establecidos en un momento determinado no necesariamente actúan en cada uno de los momentos subsiguientes, ya que, como menciona el autor, éstas se encuentran sujetas a contradicciones que hacen que un estado no se fije de una vez para siempre. Con base a las dimensiones concebidas por Wright es posible reconocer qué cambios y de qué carácter se produjeron en un modo de



organizar la producción. Esto, a su vez, permite indagar en cómo las variaciones en las lógicas estructurantes de una unidad productiva, o en alguna de sus dimensiones, impactan en la configuración y la dinámica del conflicto, dando lugar a transformaciones en las confrontaciones, en los actores o en los ejes de las disputas. A su vez, resulta interesante pensar cómo los conflictos y confrontaciones pueden promover asimismo cambios en la forma productiva (Pérez y Rebón, 2017).

Con base a esta propuesta, se han desarrollado distintas investigaciones con resultados fructíferos para abordar experiencias locales. Ejemplos de esto son los estudios en torno a el Sistema Ferroviario de Pasajeros de la Región Metropolitana de Buenos Aires, en particular, y el Sistema Metropolitano de Transporte Público Colectivo (Pérez, 2015, 2016; Pérez y Rebón, 2012, 2017; Hernandez, 2017, 2017b, 2019; Rebón y Hernandez, 2017), así como las investigaciones acerca de las empresas recuperadas por sus trabajadores y cooperativas de trabajo del Plan Argentina Trabaja (Rebón, 2007, 2017; Rebón y Salgado 2010, Salgado, 2012; Rebón y Kasparian, 2018; Kasparian, 2017, 2019a, 2019b, 2019c).

### **3. Los recursos de poder**

Una segunda herramienta conceptual, en estrecha relación con el apartado anterior, deviene de los recursos de poder con los que cuentan los actores. Como mencionamos, en el análisis de la conflictividad, Wright (2000) pone el foco en la distribución del poder entre los agrupamientos sociales de una forma productiva. Los tipos de poder con los que cuentan los actores sociales influye en el surgimiento, las características y la forma que adquieren las confrontaciones (Rebón y Hernández, 2017). Retomamos, nuevamente a Wright (2000), como así también a Beverly Silver (2005) y a autores que partieron de las nociones de los mencionados teóricos para dar lugar a una nueva vertiente en el enfoque de los recursos de poder (Schmalz, 2017).

Wright (2000) y Silver (2005), desarrollan los conceptos de poder estructural y asociativo. El primero de ellos refiere a la posición ocupada por los asalariados dentro de un sistema económico. Se subdivide en dos tipos: el poder de negociación en el mercado de trabajo y en el lugar de trabajo. En cuanto al primero, depende de la estructura que adquiere el mercado laboral, la cual



se evidencia en la segmentación y las jerarquías entre los colectivos de trabajadores. El poder de negociación en el mercado de trabajo se relaciona con distintos elementos (Silver, 2005), la posesión de calificaciones escasas y con alta demanda, el contexto de bajo desempleo y la capacidad de recurrir a otras fuentes de ingresos independientes. En sentido contrario, la fragmentación entre sectores formales e informales disminuye el poder de negociación en el mercado laboral (Schmalz et al., 2018). El segundo subtipo, el poder de negociación en el lugar de trabajo, refiere a la situación estratégica de un grupo de trabajadores en un encadenamiento productivo. Se expresa a través de la potencialidad de interrupción del proceso de producción. Es elevado en los casos de procesos productivos con tareas parciales altamente interrelacionadas, en sectores estratégicos para la economía y para la reproducción del capital en otros ámbitos. En sentido contrario, los procesos de descentralización y deslocalización y las estrategias de racionalización y flexibilización de la fuerza de trabajo, contribuyen a la disminución del poder de negociación en el lugar de trabajo (Schmalz et al., 2018).

El segundo concepto, refiere al poder asociativo, es decir, a la capacidad organizativa de un agrupamiento para expresar sus demandas, vinculada con su configuración colectiva. Se relaciona a los procesos de organización, la capacidad de configuración de actores colectivos y el desarrollo de estrategias para la consecución de objetivos comunes. Se trata de organizaciones de distinto nivel, tales como comisiones y organizaciones en el lugar de trabajo, sindicatos y partidos políticos (Wright, 2000). El poder asociativo se observa en la cantidad de miembros de una organización y en el nivel de participación y compromiso de los mismos, en los recursos materiales y humanos y en la eficacia de sus estructuras organizativas (Schmalz, 2017).

Estos conceptos son retomados como punto de partida por otros autores que parten del enfoque de los recursos de poder (Schmalz, 2017).<sup>5</sup> Desde esta vertiente se añade al esquema analítico un

---

<sup>5</sup> Se destaca una diferencia en la forma en la que este enfoque y la propuesta de Wright en relación a cómo es concebido el poder y la relevancia de las condiciones estructurales. Wright (2015) entiende el poder a partir de dos dimensiones en interacción; una instrumental y otra estructural. En consecuencia, el poder es la capacidad de los actores de realizar cosas, es decir, de producir efectos en función de un determinado objetivo. Esa eficacia depende de las condiciones socio-estructurales bajo las cuales se enmarca la acción. Desde la mencionada vertiente del enfoque de los recursos de poder se hace mayor hincapié en la



tercer tipo que resulta sugerente para analizar ciertos elementos que se ponen en juego en el campo del conflicto: el poder institucional. Este refiere al conjunto de regulaciones y procedimientos que configuran el entramado institucional en el cual se desenvuelven los conflictos. Aborda distintos niveles, el sistema político, la arena de las negociaciones colectivas y el nivel de las empresas. Asume un carácter doble al conceder derechos y habilitaciones, a la vez que impone límites a la capacidad de acción (Schmalz, 2017).

Es importante considerar la interacción entre los distintos recursos de poder, estos pueden reforzarse entre sí o incluso la falta de uno puede ser suplantada por un alto nivel en otro tipo de poder (Schmalz et al., 2018). Por ejemplo, los diseños institucionales pueden influir también sobre el poder asociativo, a través de legislación que legitime y favorezca (monopolio sindical sobre la actividad) o dificulte la asociación y el rol representativo (obstáculos para la formación de organizaciones, para la realización de negociaciones colectivas o ausencia de instancias de diálogo) (Silver, 2005). Así también, normativas que faciliten procesos de flexibilización, cierre de espacios productivos o la interrupción de contratos de trabajo, puede afectar el poder estructural de los trabajadores, así como las oportunidades para su asociación (Bensusan, 2016). El poder institucional también es producto de luchas y conquistas realizadas en el marco de determinadas configuraciones de poder estructural y asociativo (Schmalz, 2017).

La distribución de poderes nos explica, entonces, el surgimiento y la composición del conflicto; qué actores tienen recursos y de qué tipo para actuar. Así también, el nivel y los tipos de poderes que detentan los actores se relaciona con las formas de lucha que estos despliegan. No todos los tipos de acción son factibles de desarrollar para todos los actores. Quienes tienen mayores recursos de poder pueden recurrir a formas más institucionalizadas o que requieran alta coordinación y control sobre los espacios productivos, por el contrario quienes no cuentan con dichos recursos, tienden a utilizar formas más disruptivas que rebasan los canales formales del procesamiento del conflicto (Rebón y Hernández, 2017).

---

capacidad de agencia de los actores; el poder es poder de hacer algo. Si bien, las relaciones estructurales juegan un rol condicionante en el ejercicio del poder, este es un rol secundario (Schmalz, 2017).





#### **4. La acción colectiva y los procesos político institucionales**

Para complementar el análisis de la conflictividad retomamos a los teóricos clásicos de la acción colectiva: Charles Tilly (2000; 2008) y Sidney Tarrow (1999). En primer lugar, recuperamos el concepto de acciones colectivas contenciosas. Éstas refieren a grupos organizados que actúan en función de intereses comunes. Son acciones conjuntas de actores colectivos con intereses compartidos, que, a partir de la combinación de distintos recursos, desarrollan prácticas de movilización concretas para alcanzarlos, en el marco de un contexto histórico determinado (Tilly, 2000). Por su parte, las acciones colectivas contenciosas se caracterizan por su discontinuidad, es decir no son parte de la rutina diaria. Por un lado, al expresar una contraposición de intereses, afectan a actores externos al grupo actuante y plantean amenazas a la distribución de poder existente. Lo que conlleva la posibilidad de reacciones por parte de aquellos afectados, que pueden ser otros actores colectivos y/o la autoridad estatal. Por otro lado, su desarrollo también conlleva implicancias para los propios intereses compartidos. En consecuencia, las acciones colectivas representan una combinación de conflicto y cooperación.

Un aspecto interesante de los desarrollos en torno a la acción colectiva, para abordar el estudio de la conflictividad en formas alternativas, es que éstos surgen para abordar expresiones de conflicto que no se estructuraban bajo la forma típica de las disputas entre el capital y el trabajo, en las que el protagonista clásico era el sindicato que actuaba por demandas cuyo contenido se centraba en las condiciones de trabajo. Hacia la década de los setenta, comenzaron a surgir actores novedosos de la sociedad civil, con diversas demandas y prácticas, que se movilizaban con el objeto de influir en la toma de decisiones políticas. En este sentido, el concepto de acción colectiva nos brinda amplitud para abarcar, además de las características de las acciones sindicales más clásicas, a aquellas expresiones e identidades que no se ajusten estrictamente a dicha definición. Como vimos las formas productivas alternativas conforman clivajes y contradicciones que pueden no corresponder únicamente a las implicancias de las relaciones entre el capital y el trabajo y a sus modos típicos de expresión. Retomamos, entonces, el concepto de acción colectiva contenciosa para indagar en las características específicas que asume el conflicto y la forma en la que surgen y se estructuran las acciones contenciosas. Partiendo de este concepto, podemos organizar la



información de los eventos conflictivos y focalizar en cuándo emergen las acciones, cómo, contra quién, para qué y por qué motivos.

Tilly (2000) y Tarrow (1999) abordan estas cuestiones en relación a las características de los regímenes políticos socialmente contextualizados. Los autores proponen poner el foco en cómo los procesos y transformaciones que ocurren a nivel macro-social, ejercen influencia en el surgimiento, la extensión y la forma que adoptan las confrontaciones. La estructura de oportunidades políticas (Tarrow; 1999; Tilly 2008), es una noción útil para entender cuándo emerge una acción colectiva. Es decir, qué momento y qué condiciones favorecen el surgimiento del conflicto. Dicha estructura se relaciona con la forma en la que las variaciones en el sistema político e institucional dan lugar a cambios en las condiciones que posibilitan o desincentivan la acción colectiva. Estos cambios se pueden relacionar con una serie de dimensiones, el grado de apertura o cierre del sistema político, la posibilidad de quienes se movilizan de conseguir el apoyo de aliados, la capacidad y la tendencia estatal a reprimir la protesta y las divisiones entre los grupos de las elites que dan lugar a resquicios para la acción, entre otras (Tarrow; 1999; Tilly 2008). Los cambios en las condiciones políticas generan oportunidades para que grupos que carecían de influencia o acceso formal a las esferas de poder logren hacerlo. Un punto interesante planteado por Tarrow (1999), es que a pesar de que las oportunidades políticas no se distribuyen de la misma manera entre los diversos actores, incluso los grupos con menores recursos, en determinadas circunstancias, pueden sacar provecho de ellas.

Si bien el concepto de estructura de oportunidades políticas es pensado a nivel macro-social, es posible su empleo también para una escala de análisis menor, si buscamos observar una unidad productiva específica, entendiendo a ésta como la totalidad social de referencia. En este sentido, es factible contemplar en el análisis las transformaciones que ocurren en dicha unidad, como cambios en las oportunidades que impactan el despliegue de la conflictividad (Hernandez, 2017).

## **5. La dimensión cultural en el conflicto**

Un cuarto elemento que nos interesa incluir, refiere a las dimensiones culturales, las ideas y los valores compartidos que permean el surgimiento y la forma en la que se desarrolla el conflicto. Los



autores de la corriente de los procesos políticos centran su análisis en la vinculación entre los cambios en los regímenes político-institucionales y las características del conflicto, pero también contemplan otras dimensiones intervinientes, como los aspectos ideológicos y simbólicos.<sup>6</sup>

Nos interesa recuperar la dimensión cultural como un elemento relevante para entender, por un lado, el momento de surgimiento de la acción. Tarrow y Tilly, en sus primeros estudios, destacaron la importancia de las ideas y los valores compartidos como un elemento intermedio entre las oportunidades políticas y la acción colectiva (McAdam, McCarthy y Zald, 1999). Para que ésta se produzca, no alcanza con un contexto político-institucional favorable, sino que también es necesario que los actores identifiquen una situación como crítica y consideren que embarcarse en una acción en conjunto contribuirá a su modificación. Esto es posible en relación a los creencias, valoraciones y percepciones mediante las cuales los actores sociales procesan dichas situaciones. En trabajos posteriores (McAdam, Tarrow y Tilly, 2001), construyeron un marco analítico a partir de la revisión de conceptos clásicos en el cual incluyeron al enmarcamiento, un "proceso colectivo de interpretación, atribución y construcción social" (p. 45), como un elemento que media entre la oportunidad y el paso a la acción. A través de los marcos interpretativos los actores atribuyen significado a las situaciones, dando lugar a procesos de acción colectiva.

Abordar los aspectos culturales también abona a entender las formas en las que se desarrollan las confrontaciones. Un concepto particularmente explicativo para entender porqué los actores utilizan ciertas formas de lucha en detrimento de otras, refiere a los repertorios de confrontación (Tilly, 2000). Se trata de un conjunto finito de performances, particulares a diversos actores, objetivos, tiempos, lugares y circunstancias estratégicas (Tilly, 2000). Los sujetos no utilizan todos los medios de acción que en principio podrían, sino que tienden a emplear formas extraídas de un

---

<sup>6</sup> El interrogante sobre los factores intervinientes en el surgimiento y desarrollo de la acción colectiva ha sido abordado desde distintos enfoques. Si bien, distintas perspectivas han destacado un factor en particular, con el avance de la agenda investigativa se fue consolidando un consenso en torno a una serie de conceptos que deben ser contemplados en su interacción: los sistemas político-institucionales, las estructuras organizativas y los marcos interpretativos (McAdam, McCarthy y Zald, 1999).



universo, múltiple pero finito, de prácticas, y modelos de acción que adquieren un carácter modular. Al estilo de una “caja de herramientas” los grupos cuentan con ciertos esquemas de acción, instalados en su memoria cultural, para la expresión de sus metas y demandas (Rebón, 2014). Estos modos establecidos, condicionan las formas de interacción disponibles, sin embargo, esto no implica que no haya lugar para la innovación. El repertorio “captura la combinación de elaboración de libretos históricos e improvisación que caracteriza generalmente a la acción colectiva” (Tilly, 2000, p.14). En el transcurso de la acción colectiva, sus protagonistas, negocian, improvisan y construyen variaciones y nuevas formas de lucha. Este concepto es central para abordar tanto las formas clásicas de confrontación como las innovaciones y la aparición de nuevas formas. Asimismo, nos da la pauta para entender porqué los actores emplean unas frente a otras, en relación a las culturas de lucha que permean su elección.

La dimensión cultural y simbólica también ha sido abordada por autores con enfoques marxistas, para pensar cuándo y de qué manera se desarrollan las confrontaciones. Retomando la dimensión del poder, Silver (2005), destaca que no existe una relación directa entre el nivel y los tipos de poderes que detentan los actores y su ejercicio efectivo en función de la realización de sus intereses. En el paso a la acción no sólo ejercen influencia condiciones estructurales, sino que dicho momento se encuentra intermediado por creencias y valores. Las transformaciones en el entorno discursivo generan condiciones proclives a la movilización o a la desmovilización. La creencia de que no existen otras alternativas a la situación existente tiene un fuerte impacto desmoralizador, mientras que la valoración positiva del propio poder y su utilización eficaz para cambiar las condiciones actuales, se convierte en un motivador hacia la acción (Silver, 2005: 29).

Edward Thompson (1979), a través del concepto de economía moral, postula que existen valores culturales difundidos socialmente que actúan como un marco cultural que habilita la lucha. En torno a las relaciones de producción se configuran criterios de valores y justicia. Existen consensos a partir de los cuales ciertas prácticas económicas son consideradas como legítimas. La ruptura respecto a estas prácticas, es percibida como un agravio cuya resistencia goza de legitimidad. Estas nociones culturales conforman una economía moral, que inspira y legitima la lucha habilitando el paso a la acción de ciertos actores, así como la tolerancia de otros a la misma. Otro concepto que



recupera el desarrollo de Thompson, en especial para el estudio local, es el de economía moral del trabajo, acuñado por Rebón, Kasparian y Hernandez (2015). Refiere a que en una determinada configuración cultural, la fuerza de trabajo asume un conjunto de atribuciones sociales y principios morales articulados entre sí y en oposición a otros. Estas nociones actúan sobre la forma en la que la fuerza del trabajo es mercantilizada y consumida. Así, la cultura del trabajo, en circunstancias en las que este es puesto en cuestión, actúa legitimando procesos de resistencia en su defensa.

En cuanto a las formas en las que se despliegan las confrontaciones, Thompson (1979) destaca también la presencia de modelos de acción culturales que permean las características que adquieren las acciones en el conflicto. Existen formas y estrategias para resistir y actuar ante ciertas situaciones que se instalan en la cultura de la población, como modelos a ser empleados en dichas eventualidades. Otro autor de la corriente marxista que indaga en la forma en la que los elementos culturales permean las formas del conflicto, es Marín (2007), quien hace hincapié en que para entender las configuraciones de las acciones hay que considerar su anclaje cultural.

## **6. Reflexiones finales**

A partir del recorrido por el desarrollo de distintos autores y perspectivas, pudimos recuperar herramientas teórico-conceptuales para aplicar al estudio de casos empíricos. El esquema propuesto, no se plantea de forma fija y estructurada, sino factible de ser adaptado a cada caso en particular, para dar respuesta a los interrogantes que emergen en relación al conflicto en formas productivas que plantean configuraciones alternativas.

La propuesta de Wright nos permite poner el foco en el modo en el que la forma de organizar socialmente la producción y las relaciones de poder resultantes estructuran las características que asume el conflicto. Los teóricos de los procesos políticos en el campo de la acción colectiva nos dan la pauta para indagar en el momento en el que emergen las confrontaciones al contemplar cómo los cambios políticos e institucionales se conforman en una oportunidad para el paso a la acción. Asimismo, un tercer elemento, la dimensión simbólica y cultural, abordada también por autores marxistas, aporta a indagar las mediaciones de los valores y creencias en el surgimiento



del conflicto, así como a entender la manera en la que los actores despliegan sus disputas, a partir de determinadas formas de acción.

## 7. Bibliografía

- Bensusán, G. (2016). Organizing workers in Argentina, Brazil, Chile and Mexico: The authoritarian-corporatist legacy and old institutional designs in a new context. *Theoretical Inquiries in Law*, 17(1), 131-161
- Hernández, C. (2017). Entre conflictos y accidentes. La construcción de los ferrocarriles metropolitanos como problema público. 2002-2015. (Tesis de Maestría en Investigación en Ciencias Sociales). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Hernández, C. (2017b). “La corrupción mata”. Los Familiares de Víctimas de la Tragedia de Once y sus acciones colectivas en la construcción del problema ferroviario. *Argumentos. Revista de crítica social*, (19).
- Hernández, C (2019) Las vías del poder social. Límites y potencialidades a la capacidad asociativa los usuarios/pasajeros del sistema metropolitano de transporte público colectivo (2002-2017). (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Kasparian, D. (2017) Conflictividad en el trabajo y clivajes sociales en una empresa recuperada de la Ciudad de Buenos Aires, *Revista Idelcoop*. 110 - 124
- Kasparian, D. (2019a). Los patrones de la conflictividad en empresas sin patrón. *Estudios del Trabajo Revista de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo* (57). 1-29
- Kasparian, D. (2019b). Promoción estatal del cooperativismo de trabajo y formas socioproductivas emergentes. Contribuciones en clave emancipatoria a partir de un estudio de caso del Programa Argentina Trabaja. *RevIISE: Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 13(13), 211-225.
- Kasparian, D. (2019c) *Lucha ¿sin patrón? Un estudio sobre la configuración de la conflictividad de trabajo en empresas recuperadas y cooperativas del Programa Argentina*. Buenos Aires: Teseo.
- Pérez, V. (2015).Las vías de la transición. Transformaciones emergentes en el modelo de prestación de los servicios ferroviarios de pasajeros del área metropolitana de Buenos Aires (1990-2010). *Documentos de Trabajo. Serie estudios del Transporte*. Instituto del Transporte. Universidad Nacional de San Martín. Buenos Aires:1. 1 - 47.



- Marín, J. C. (2007). *El ocaso de una ilusión: Chile 1967-1973*. Colectivo Ediciones
- McAdam, D., McCarthy, J. y M. Zald (1999). Oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos culturales. En D. McAdam, J. McCarthy y M. Zald (Eds.), *Movimientos sociales: perspectivas comparadas* (pp. 21-46). Madrid: Ítmo.
- McAdam, D., Tarrow, S. y Tilly, C. (2001). *Dynamics of contention*. Cambridge: Cambridge University Press.cad
- Pérez, V. (2016). El dilema de los híbridos sociales como alternativa de producción. *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, 5(10), 121-141.
- Pérez, V., y Rebón, J. (2017). *La perturbación como motor de la historia. Los ferrocarriles metropolitanos durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Rebón, J. (2007). *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. Buenos Aires: Colectivo Ediciones- Ediciones Picaso.
- Rebón, J. (2017). Las empresas recuperadas por sus trabajadores en Argentina como forma socioproductiva. *Trabajo. Revista Iberoamericana de Relaciones Laborales*. Huelva. 35. 7-22
- Pérez, V., Rebón J. (2012). *Las vías de la acción directa*. Buenos Aires: Aurelia Rivera libros.
- Rebón J, Kasparian, D. y Hernández, C. (2015). La economía moral del trabajo. La legitimidad social de las empresas recuperadas, *Revista Trabajo y Sociedad*. 25, 173-194.
- Rebón, J. y Hernández, C. (2017). Las formas de la acción colectiva en el sistema ferroviario de pasajeros de la Región Metropolitana de Buenos Aires. *Revista Transporte y Territorio*, (16), 201-219.
- Rebón, J., y Kasparian, D. (2018). El poder social en la producción. Una aproximación a partir de las empresas recuperadas por sus trabajadores. De Prácticas y discursos Universidad Nacional del Nordeste Centro de Estudios Sociales; Lugar: Resistencia. 10, 9 - 33
- Salgado, R. (2012). Los límites de la igualdad. Cambio y reproducción social en el proceso de recuperación de empresas por sus trabajadores (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Schmalz, S. (2017). Los recursos de poder para la transformación sindical. *Nueva sociedad*, 272, 19-41.



Revista del Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas y Autogestionadas,  
N°15, 2019, Buenos Aires, Argentina.  
ISSN 1852-2718

- Schmlaz, S., Ludwig, C. y Webster, E. (2018). The power resources approach: developments and challenges. *Global Labor Journal*, 9 (2), 113-134.
- Silver, B. (2005). *Fuerzas del trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1880*. Madrid: Akal.
- Tarrow, S. (1999) *El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política*. Madrid: Alianza Editorial.
- Tarrow, S. (2008). *Charles Tilly and the Practice of Contentious Politics*. *Social Movement Studies*, 7 (3), 225–246.
- Tilly, C. (2000). Acción colectiva. *Apuntes de Investigación del CECyP*, 6, 9-32.
- Tilly, C. (2008). *Contentious performances*. NY: Cambridge University Press.
- Thompson, E., 1979. La economía moral de la multitud. En *Tradición, revuelta y conciencia de clase*. Barcelona: Editorial Crítica, pp.62-134.
- Wright, E. O. (2000). *Workers power, Capitalist Interests and class compromise*. *American Journal of Sociology*.
- Wright, E. O. (2010). *Preguntas a la desigualdad. Ensayos sobre el análisis de clase, socialismo y marxismo*, Bogotá, Editorial Universidad del Rosario.
- Wright, E. O. (2013). *Envisioning real utopias*, New York, Verso.