

Aunando cooperación: La Red Gráfica¹

La Federación Red Gráfica Cooperativa es un emprendimiento económico productivo que busca garantizar la competitividad y la sustentabilidad económica y social de sus cooperativas asociadas.

Los beneficios y potencialidades que otorga la integración sectorial se profundizan con la implementación de políticas comunes en materias relacionadas con compras, almacenamiento, producción, gestión de calidad, recursos humanos, capacitación y formación, financiamiento, comercialización y difusión.

La idea de conformar la Red Gráfica comenzó a gestarse en el 2003, y hacia el 2006 ya contaba con 7 cooperativas asociadas: Cooperativa El Sol, Cooperativa Artes Gráficas Chilavert, Cooperativa Campichuelo, Cooperativa Cogtal, Cooperativa Patricios, Cooperativa Ferrograf y Cooperativa Gráficos Asociados Ltda. A partir del 2009 la cantidad de cooperativas que integran la Red Gráfica se ha incrementado llegando a contar con 15 cooperativas asociadas. Durante los últimos dos años se han incorporado: Cooperativa Idelgraff, Cooperativa La Nueva Unión, Cooperativa Punto Gráfico, Cooperativa Envases Flexibles Mataderos, Cooperativa Gráfica Loria, Cooperativa Impresiones Barracas, Cooperativa Montes de Oca y Cooperativa Visión 7; agrupando a más de 500 trabajadores asociados.

Las cooperativas en conjunto abarcan todas las etapas del proceso productivo gráfico, fomentándose la complementariedad de las tareas. De esta manera, la Red permite intensificar los lazos productivos y solidarios entre las cooperativas.

En esta oportunidad entrevistamos a Plácido Peñarrieta, representante de Artes Gráficas Chilavert, a cargo de la presidencia de la Red.

- **Comentan os un poco de la Red. ¿Cuándo surge? ¿Por qué surge? ¿Cuáles son los objetivos que se plantea?**

¹ Informe realizado por Denise Kasparian y Candela Hernández.

- La Red hoy funciona como una cooperativa más pero más grande. La idea de fundar la Red fue la de que solos no podemos hacer nada. La idea era juntarnos y ver qué negocios podíamos hacer en común; es lo que más nos atrajo. No estar por estar, sino centrarnos en la parte comercial. La parte social ya la tenemos con el movimiento de empresas recuperadas, y otros movimientos también, como las asambleas que siempre nos ayudan, y otras organizaciones de bien social que siempre están dándonos una mano, más allá de cierto gremio. Y la Red es netamente comercial, en el sector gráfico. Se nos ocurrió la idea de ingresar al mercado comercial de una forma más grande. En Chilavert hay máquinas que no tenemos, y hay otros compañeros que también recuperaron la empresa y las tienen, entonces nos complementamos: acá hacemos una parte, y ellos hacen otra parte de una forma más práctica, y con una producción más acelerada. Esto significa un mejor rédito económico, y podemos competir con empresas que están en el mercado bien instaladas, que tienen máquinas de última generación. Nosotros, si no nos juntamos, no lo vamos a poder tener. Tratamos de ver cómo resistimos esta violencia en donde ellos compiten de una forma desleal, y nosotros no podemos alcanzarlos. En este sentido, estamos presionando para legislar esa parte de la producción gráfica en Argentina para que no solamente se la lleven las empresas privadas. Sobre todo en lo referente al Estado, que hace mucha gráfica pero que, a través de licitaciones, se lo da a los que siempre ganan. Nosotros no podemos participar ahí, ni en un porcentaje mínimo. Esa es la pelea más grande que la Red Gráfica debe enfrentar hoy: generar leyes para que el Estado nos contemple como proveedores, y que el Estado también sea cliente en un porcentaje accesible dentro de lo que es la producción de las empresas recuperadas. No sólo en el rubro de los gráficos, sino que sea en todos los rubros: los textiles, los carniceros, los metalúrgicos; que le busquen la vuelta para que el Estado sea el principal comprador. La idea de la Red, en principio, es hacer compras en común, ventas en común, capacitación. Lo que más nos unió fue la comercialización y tener un intercambio, por ejemplo, a mí se me rompe una máquina y saber que el otro tiene la misma máquina y puede sacarme del apuro. Muchas veces ha pasado eso, que compañeros nos

han sacado de un apuro, o nosotros los hemos sacado de un apuro, sin mezquindades, sin robar al cliente. Acá la misión máxima es generar puestos de trabajo a través de conquistar nuevos mercados y que sea genuino el ingreso de divisas a nuestra familia, otro objetivo no tenemos, para eso se crea la Red Gráfica. Al principio, en el 2003, éramos 4, 5; ahora somos 15. En el 2006 hicimos un segundo intento después de que viajamos a Venezuela. Allí, en ese encuentro pudimos vernos mejor y planear cosas. ¿Viste que eso de viajar...? Los empresarios tienen razón en irse al Caribe en un yate y ahí planear todo para explotarnos. Nosotros en Venezuela planeamos todo y cuando vinimos acá lo que más nos empujó fue juntarnos inmediatamente antes de que se apagara ese entusiasmo que traíamos de generar la Red ya. Todos estábamos con la misma desesperación: conquistar nuevos clientes, comprar papel en común porque si compras en más cantidad, las papeleras te hacen precio. Es como la familia que va al mercado central para comprar entre todos y abaratar los costos. Al principio nos costó convencer a los Consejos de las cooperativas y todos preguntaban quiénes éramos y qué hacíamos adentro de otra cooperativa. Decían que no teníamos nada que ver, que íbamos a chusmear para ver qué hacían otras cooperativas y para llevarnos la receta. Entonces tuvimos que convencer, sacarnos esos miedos, decir qué somos, qué hacemos y qué queremos. Ahí fue cuando, asado o empanadas mediante, se armó una linda familia. El sábado pasado hubo elecciones de autoridades dentro de la Red así que están hablando con una autoridad nuevita.

- **¿Cómo fue? ¿Fue mediante asamblea?**

- Claro, en asamblea. Se deciden los consejeros y después se aprueba.

- **¿Van todos los trabajadores de las distintas cooperativas?**

- No, van los representantes, pero no está prohibido que vaya cualquier trabajador de las cooperativas que están asociadas. Pueden ir las que están asociadas porque acá están asociadas las cooperativas, no los asociados de las mismas. Entonces, la que tiene voz y voto es la cooperativa a través de 2 representantes por cooperativa. Pueden ir más trabajadores a escuchar, a ver

qué pasa. Pero en realidad, una cooperativa es un voto, son las reglas del juego.

- **¿Participaron las 15 este sábado?**

- No, pero éramos varias. Algunas estaban con trabajo y pidieron disculpas porque no pudieron venir y aprobaban todo. La idea de seguir creciendo es esa: en los años 2006, 2007 hicimos capacitación porque no nos daba el cuero para otra cosa. Conseguimos un subsidio del INAES para capacitarnos, y otro del Gobierno de la Ciudad porque queríamos poner vendedores mínimamente perfeccionados, que tuvieran conocimiento de calidad y todo lo que se refiere a los tiempos. Eso es lo que más nos complica a nosotros: la calidad y la cantidad. Hay que hacer mucho para poder facturar, y para hacer mucho y bien, necesitamos capacitarnos. Capacitamos más de 70 compañeros entre 2007 y 2008. Y en algunas cosas a nivel técnico y de mantenimiento de las máquinas, se incorporó otra vez el INTI con una ayuda en capacitación, mediante la cual nos muestran algunos detalles que son errores nuestros que por estar metidos en la máquina no los vemos. Estamos tratando de corregir esas cosas. Y por otro lado, tenemos lo que es la comercialización en la cual seguimos haciendo agua en algunos casos. Ahora estamos peleando en el Ministerio de Trabajo un subsidio para que nos den una capacitación de comercialización, está por salir. Pero igual la mayoría de las cooperativas siguen trabajando a un ritmo de un 40, 45% de la producción.

- **Decías comprar, vender y capacitación, esas son las tres grandes tareas. En capacitación se avanzó en 2006, 2007, ¿las otras dos áreas? ¿En qué se pudo avanzar?**

- No teníamos vendedor en la Red, ahora recién incorporamos un vendedor de la cooperativa propiamente dicho. Estábamos medio contra la corriente porque cada vendedor de cada cooperativa vende para su cooperativa, entonces ahí había un problema. Generábamos un conflicto porque si yo soy vendedor de Chilavert y consigo un cliente, se lo doy a Chilavert y no a la Red, y por ahí la Red es la que está sosteniendo a ese vendedor. Entonces para que no esté ese

problema, de que el vendedor trabaje para una cooperativa en especial, se trató de traer a un vendedor neutral, que no sea de ninguna cooperativa. Que los trabajos que agarra, él vea cuál es la cooperativa más capacitada, o cuál es la que está sin trabajo. Otro tema es la cotización. Nosotros decimos que no podemos cotizar diarios si hacemos libros. Antes cotizábamos todo y era un error de la Red y un error nuestro, cómo vamos a cotizar diarios si hacemos libros. Entonces hoy, con esa experiencia que tuvimos, vimos que había que perfeccionar esa parte, que el que esté en costos y presupuestos dentro de la Red sepa bien cuál es el parque industrial que tiene la Red para decidir a dónde mandar un trabajo que viene a través de la Red. Ahora estamos transitando esto de una forma más amigable, antes nos enojábamos. Por ejemplo, se tenían que hacer 500.000 revistas, y nosotros no tenemos capacidad para responder a esa demanda, entonces el vendedor tiene que ver la empresa que tiene máquinas acorde a esa producción y ofrecérselo a ellos. También está la idea de que por ejemplo, si entran 400.000 revistas para hacer en 3, 4 días, varias imprentas lo puedan hacer; estamos trabajando de esa forma.

- **Claro, cómo hacer para que sea complementario, y no competitivo.**
- Tenés que tener una persona a tiempo completo con un sueldo para que realice esa tarea porque para nosotros, desde el sueldo que tenemos en la cooperativa, es imposible ni siquiera proyectarlo. Entonces tiene que haber un seguimiento desde que el cliente entra hasta que sale con el producto terminado. Ahí nos dimos cuenta que necesitábamos un coordinador en ventas que fuera neutral a todas las cooperativas. Lo implementamos hace 4 meses más o menos. Está trabajando un muchacho que es vendedor y es neutral.
- **¿Se está logrando el objetivo de conseguir clientes?**
- Sí, a través de la Red hicimos un convenio con el INAES. Todo lo que es gráfica del INAES lo hace a través de la Red.
- **Es importante en cantidad, ¿no?**

- Sí, pero como somos tantos es como un vaso de agua para un sediento. Tratamos de que otros ministerios también escuchen y se vayan contactando.
- **¿Cómo es el tema de la compra en común?**
- Ahora le estamos dando una vuelta de tuerca a la compra en común de la Red. El tema de comprar el papel en cantidad se nos complica porque hay diversificación de papeles. Nosotros compramos una calidad de papel y resulta que la otra cooperativa no lo usa. Entonces llegamos a un acuerdo con la papelería que consiste en comprar toneladas de papel. Cada cooperativa puede pasar a retirar el papel que precisa, pero en kilos. Un papel puede tener un costo el kilo, pero el otro es más barato por kilo. Entonces cada uno va sacando de acuerdo a su necesidad por kilo. ¿Cuánto se paga el kilo de papel de éste? 1 dólar, 1.5 dólar; y al comprar en conjunto 40 toneladas de papel mensual, si cada uno compraba 1 tonelada o 1.5 tonelada a 1.5 dólar, ahora llegamos a bajarlo a 1.2 dólar, a 5 pesos el kilo, tiene color, antes lo pagábamos 6, 6.5 el kilo. Y además hay una oferta tentadora hacia las papelerías.
- **Queríamos hablar un poco del rol de sindicato dentro de la Red. ¿Qué evaluación hacés vos del rol del sindicato? ¿Ha sido importante en la conformación de la Red? ¿Acompañó? ¿Fue uno de los impulsores principales?**
- Es más un protector porque nosotros no tenemos relación de dependencia, somos cooperativistas. Entonces el sindicato se encuentra medio desubicado, pero el sindicato defiende al trabajador. Que nosotros tengamos hoy la figura de cooperativista ya es nuestra elección, pero siempre estamos dentro del sindicato, conectados por cualquier cosa. En este aspecto el sindicato nunca nos cerró las puertas, hizo más de protector frente a estas situaciones, de ayuda. Y comprende la situación de compañeros que quedaron en la calle y que no nos resignamos a estar en la calle, sino que nos quedamos adentro de la empresa para pelearla de otra forma. La entidad del sindicato tiene peso como figura jurídica. Eso hace que nosotros como cooperativas recién

iniciadas, tengamos respaldo. Un respaldo económico, un respaldo social, político, que es lo que a veces falta.

- **¿Dónde tiene la oficina actualmente la Red?**

- Justamente, estamos funcionando en la sede del sindicato. En Paseo Colón 731.

- **¿Tiene una oficina y gente trabajando?**

- Dos compañeras que hacen de secretarias, llevan la parte más comercial. Y un vendedor. Tenemos una contadora y un abogado, que mínimamente nos llevan la parte legal y la parte contable. Y nosotros que hacemos el empuje comercial y productivo.

- **Son 15 ahora, pero hay algunas que no son exactamente gráficas, ¿puede ser?**

- No, la mayoría son gráficas. Lo que sí no son la mayoría recuperadas, hay tres que no son recuperadas. Pero tienen síntomas de recupero. Hicieron el mismo trabajo que nosotros: se quedaron adentro y exigieron a los militares que se las dieran. Y los militares como vieron que era un granito que les picaba, para que no jodieran les dieron la imprenta. Y ahora está la legislatura, que no son los militares, pero es el poder económico. El pensamiento de ellos es: quédense y no jodan, les sacamos la ley. Y bueno, aguántense hasta donde puedan. Y no es así, acá tiene que haber un apoyo del Estado. Las empresas privadas tienen ayuda del Estado y nosotros no. Que no sea que ellos nos digan quédense y aguanten hasta donde puedan, que sea al revés, ellos tienen que ver esta parte que es la que más contiene a la población. Si nosotros nos quedamos sin trabajo a nuestros hijos qué les queda. Estamos convenciendo al Estado para que se haga cargo de esta situación, y no solamente que se haga cargo, sino que también invierta. Nosotros somos generadores de trabajo, cultura, que los chicos aprendan del oficio, por eso el centro de documentación, el bachillerato popular y otras actividades culturales que se hacen, como talleres. Más que nada para sacar a los chicos de la calle.

- **Estos clientes que dicen acá (en el folleto de la Red Gráfica), ¿a todos le hicieron algún trabajo?**
- Sí
- **Grandes empresas.**
- Por ejemplo, si van a AGS van a ver que hacen trabajos para grandes empresas. Nosotros en cambio laburamos más para entidades sociales. Ellos tienen otras maquinarias, las nuestras son muy precarias, no podemos. La mayoría de estos clientes mandan al jefe de compras a ver el lugar. Te revisan hasta donde dormís. No es lo mismo que venga a negociar con nosotros que le decimos que lo tiene para fin de mes, y lo quiere para pasado mañana. Entonces va al Sol y ellos tienen un equipamiento más serio.
- **Si a ustedes les dan algo de lo que hacía antes la empresa, de Bellas Artes, ¿lo podrían hacer ahora?**
- No sé, porque no hay inversión. Si ponemos a hacerlo, capaz lo hacemos, pero el tema es que ese laburo el dueño lo cotizaba no al valor del mercado, sino al valor que a él le parecía. Nosotros cotizamos un par de laburos después, y estaban cotizados cinco veces más. Hay muchas maquinarias que trajeron después de los '90, muy modernas, con una producción similar a la artesanal. Eso es lo que nosotros a veces renegamos, porque lo artesanal está siendo reemplazando por lo tecnológico. Clarín compró máquinas para meter en las provincias, y ahora hay quilombo por eso. Entonces todo lo chiquito que andaba dando vueltas ahí lo agarran ellos también; no sólo agarran las grandes producciones. Terminas vendiendo tus maquinarias a ellos, o a cualquiera, como chatarra. No podés competir. Tiene que haber una legislación, que el Estado regule esto. Ahora se ve con el tema de Papel Prensa, para que se regule. Estas cosas hay que ver también, por qué el interior se viene a las grandes ciudades, por eso, porque siguen arrebatando la industria nacional.
- **¿Lo de Papel Prensa los perjudicaba también o no era proveedor?**

- A algunas empresas de la Red sí. Hay 2 ó 3 empresas de la Red que los perjudicaba. Tenían cupos para comprar y precios altos. Ahora aflojaron con los cupos pero no con los precios. Pero mínimamente pueden tener el mismo papel, la cantidad que quieran en el momento que quieran. Les abrimos el cupo dice Clarín; ponele si Clarín pagaba 6 pesos el papel, los demás lo pagan 9 pesos. Bueno, ahora lo emparejamos pero el papel a partir de ahora cuesta 9 pesos para todos. Claro, si total son ellos los que lo fabrican. Lo emparejaron para arriba, no para abajo. Por lo menos que se regule; estamos en eso. La Red asistió a la creación de lo que es Diarios y Periódicos del Interior (DIPRA), una organización que se nucleó a través de nuestra experiencia. Vieron que la Red puede existir de esta forma, comercializando y comprando en común. Y a ellos les viene bien la idea de comprar en común el papel. Se terminó ese prejuicio de que una PYME es una empresa privada y no tiene nada que ver con las cooperativas. No estaban ni con los poderosos, ni con los pobres. Había una franja que directamente no le interesaba a nadie. Entonces se unieron con las cooperativas, se armó lo que es DIPRA y ahora van a trabajar sobre esto, haciendo compras en común.
- **Muy interesante el trabajo de la Red.**
- Se está tornando interesante. Ahora vamos a estar en la feria de máquinas gráficas, vamos a estar ahí con un stand en La Rural exponiendo lo que hacemos. No podemos comprar, pero vamos a ver la tecnología de última generación.