

4

ORGANIZACIÓN Y ECONOMÍA POPULAR

NUESTRA LUCHA

Cuadernos de formación para trabajadores,
militantes, delegados y dirigentes de
organizaciones populares



CONFEDERACION DE TRABAJADORES
CTEP
DE LA ECONOMÍA POPULAR

Emilio Pésico
Juan Grabois

NUESTRA LUCHA



Por una sociedad sin esclavos ni excluidos
Por una economía al servicio del pueblo
Por la unidad de los trabajadores y los humildes

¡ Sin poder popular no hay justicia social !

NUESTRA LUCHA

CUARTO CUADERNO

Cuadernos de formación para trabajadores,
militantes, delegados y dirigentes de
Organizaciones populares



Grabois, Juan

Organización y economía popular : nuestros objetivos

Juan Grabois y Emilio Miguel Angel Pérsico. - 1a ed. -

Ciudad Autónoma de Buenos Aires :

CTEP - Asociación Civil de los Trabajadores de la Economía Popular, 2014.

v. 4, 71 p. ; 0x0 cm.

4ta. Edición

Septiembre 2014

www.ctepargentina.org

ctepargentina@yahoo.com.ar

Tel: 4304-1958/3950

Diseño gráfico: Tomás Vallone

Se termino de imprimir en Buenos Aires

por cooperativa gráfica Punto Sur

INDICE

Introducción	Pág 1
1 - Los derechos no se mendigan	Pág. 6
¡Se defienden y se conquistan!	
2- Lucha reivindicativa:	Pág. 10
Asumir el conflicto para resolverlo	
3- Un método para abordar el conflicto.....	Pág. 14
4- Pelando la cebolla de los conflictos.....	Pág. 19
5- El Estado, referee del conflicto social	Pág. 26
6- Tradiciones de la Lucha Popular	Pág. 34
7- Las armas de los excluidos:	Pág. 44
Recuperación y presión	
8- El arte de la lucha reivindicativa:	Pág. 51
Presionar, persuadir y negociar	
9- La negociación	Pág. 55
Resumen visual	Pág. 63

INTRODUCCIÓN

Estamos convencidos de que el capitalismo ha entrado en una nueva etapa, una etapa en la cual el trabajo asalariado ha dejado de ser la relación social predominante del sistema socioeconómico. La globalización excluyente que depreda la madre tierra, todo lo privatiza y le quita el alma, ha llevado la injusticia social a tal extremo que ser explotado en las condiciones legales vigentes es un verdadero privilegio.

Las conquistas del movimiento obrero son casi piezas de museo, patrimonio de una porción cada vez más pequeña de la clase trabajadora. La mayoría de nuestros compañeros no tienen un patrón que quiera comprar su fuerza de trabajo a cambio de un salario relativamente digno. Sin embargo, estos compañeros de algo viven y no precisamente del aire o la caridad de los poderosos. No se trata únicamente de la magra asistencia y los miserables subsidios que el Estado reparte para contener a esta masa de hermanos marginados de todo; nuestros compañeros se inventaron su propio trabajo, allá en el barrio, en el subsuelo de la Patria, en las periferias olvidadas por todos.

Muchos changuean, trabajan por cuenta propia, en familia y hasta en cooperativas que los sectores populares fuimos construyendo en los últimos años. Otros, con peor suerte, son sometidos a nuevas formas de esclavitud porque sólo la superexplotación del trabajo

permite algún nivel de ganancia para las empresas tecnológicamente atrasadas.

Al menos dos generaciones de argentinos no conocen la vida de la empresa, la fábrica, el taller, nunca gozaron de un sueldo digno, vacaciones, aguinaldo, obra social ni un sindicato que los proteja de los abusos. No conocen el concepto de huelga porque nuestra lucha está en las calles y los piquetes, en las fábricas quebradas y tierras tomadas. No se trata ya de disputar la plusvalía de tal o cual empresario sino de arrancarle al conjunto de los ciudadanos socialmente integrados el mero derecho a la subsistencia.

La contradicción fundamental en nuestra sociedad es cada día más clara: están los que caben y los que sobran. Los integrados y los excluidos. Los que son útiles para el proceso de acumulación capitalista por un lado; los “residuos sociales” que ensucian y amenazan la civilización burguesa por el otro. Los que comen en la mesa y los que juntan las migajas.

Los compañeros que tuvieron que salir a inventarse el trabajo, revolver la basura en la noche fría para juntar plástico, papel y cartón, pasar noches en vela para recuperar la empresa quebrada, vender baratijas en trenes y colectivos, aprender a producir artesanías para subsistir, tirar la manta en la calle frente a la mirada adusta de la policía, bancar la parada en la feria, salir con el carro a caballo a fletear, subirse a la moto arriesgando

la vida para llevar mensajes y encomiendas, cultivar la tierra frente a la amenaza constante del agronegocio, sostener un emprendimiento familiar ante la competencia de los capitalistas, pintar una escuela o barrer las calles por un mísero subsidio, cuidar chicos en el barrio, cocinar en los comedores, trabajar en espacios comunitarios... todos estos compañeros fueron creando, desde esos basurales sociales, ejemplos de trabajo, organización, lucha y dignidad. Lo que nosotros llamamos "Economía Popular".

La economía popular no está aislada de la economía global de mercado. Los puntos de conexión son múltiples tanto a nivel de la producción como del consumo. La propaganda empresarial no lleva al consumismo y muchas actividades populares integran cadenas de valor de grandes empresas. Incluso el sector financiero concentrado se beneficia de los intereses usurarios que los pobres pagan por los préstamos personales.

Sin embargo, la economía popular tiene una característica que la distingue: los medios de producción, los medios de trabajo, están en manos de los sectores populares. De ahí que nos atrevemos a soñar con un proceso de auto-organización de nuestros compañeros que permita erradicar las tendencias patronales del seno de nuestro pueblo pobre y construir una economía popular comunitaria, solidaria, fraterna, socialmente integradora.

La economía popular fue creciendo como hierba silvestre o, si se quiere, como un árbol torcido. Basta ver las ferias de La Salada, los talleres clandestinos o los galpones de reciclado para notarlo. En general, prima la ley de la selva. Los de abajo reproducimos la lógica de los de arriba. Estamos convencidos que sólo la intervención consiente, constante y comprometida de la militancia popular puede enderezar el árbol, disputando en el territorio, en las unidades productivas y en el propio Estado para avanzar en las conquistas sociales de nuestros compañeros.

En este proceso de trabajo, organización y lucha, si Dios quiere, iremos sembrando en la conciencia, el corazón y la experiencia de todos nosotros la semilla del hombre nuevo, de un nuevo paradigma social enfrentar al “dios dinero”, superar el capitalismo y construir una sociedad de hermanos, libres e iguales.

Lo que tenés en tus manos no es más que una pre-edición de una colección de Cuadernos de Economía Popular que redactamos para aportar en este proceso. Son meros borradores que mandamos a la imprenta para llegar a distribuirlos durante el “Taller Latinoamericano de Organizaciones de Trabajadores Informales / Populares” que se realizará en la sede nacional de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP) entre el 19 y el 21 de marzo 2014 de cara a la discusión de la 103ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT - OIT) dedicada a “La

transición de la economía informal a la economía formal”.

Con las necesarias disculpas por las innumerables omisiones, errores de ortografía, redacción, datos estadísticos, etc. les dejamos esta edición preliminar de los Cuadernos. Aunque los textos se basan en la experiencia Argentina, en particular en la de la CTEP, esperamos sean de utilidad para los compañeros y organizaciones de los hermanos países de la Patria Grande.

Buenos Aires, 17 de marzo de 2014
Juan Grabois

1

LOS DERECHOS NO SE MENDIGAN ¡SE DEFIENDEN Y SE CONQUISTAN!

Ni antes ni ahora ni nunca en la historia de la humanidad, los derechos fueron un generoso regalo de los poderosos. Cada derecho fue una conquista. Cada derecho, hasta el más mínimo, fue producto de una intensa lucha, tal vez de generaciones enteras de personas -a veces de Pueblos enteros- que pelearon por él. ¡Cuántos mártires, cuanta sangre hay detrás de la lucha humana por la justicia social y la libertad!

La historia de nuestros antepasados que rompieron sus cadenas, de hombres y mujeres de nuestro pueblo que vertieron su sangre por la nuestra dignidad, ya es motivo suficiente para cuidar celosamente, como centinelas, cada derecho conquistado con su sacrificio. Nuestra propia dignidad y la de nuestros hermanos nos exige asumir el compromiso de pelear contra la desigualdad y la injusticia.

Nosotros, los trabajadores de la economía popular, somos producto de una derrota. Una derrota mundial, regional y nacional de la clase trabajadora. Somos producto de una revolución inconclusa y sofocada, ahogada en sangre por los capitalistas e imperialistas. Nuestras penurias son las consecuencias de una lucha que perdimos pero que de a poco, con esfuerzo y

paciencia, vamos remontando.

En América Latina, el movimiento popular vive una verdadera resurrección. Cuando los poderosos del mundo proclamaban el “fin de la historia”, volvimos a levantarnos y derrotamos las peores formas de neoliberalismo, impedimos que el imperialismo se apropie totalmente de nuestra economía a través de su proyecto (el ALCA) y parimos una nueva etapa donde los gobiernos se acercaron a los Pueblos. Así, salimos del infierno del desempleo y el hambre; recuperamos el trabajo y la esperanza.

Algunos pueden pensar que estos cambios se produjeron como consecuencia de la voluntad de algunos dirigentes políticos o presidentes. Y es cierto que hubo dirigentes políticos que levantaron las banderas de los excluidos y realizaron un gran aporte personal. Sin embargo, nosotros creemos, sostenemos y defendemos la concepción de que la justicia social no cae como maná del cielo, que la justicia social es producto de la lucha de los Pueblos y la injusticia social producto de sus derrotas. Por eso afirmamos que “sin poder popular no hay justicia social”; sin Pueblo organizado no puede haber cambio, mucho menos revolución; no puede haber justicia ni libertad; no puede haber igualdad ni prosperidad.

En efecto, creemos que el factor subjetivo, es decir, los gobiernos y las políticas populares, puede surgir únicamente cuando la lucha del Pueblo crea las

condiciones para que esto suceda. ¿Qué quiere decir esto? Un alto nivel de acumulación de Poder Popular es condición necesaria aunque no suficiente- para las transformaciones sociales y la recuperación de derechos. Luego esa lucha acumulada tiene que expresarse en la transformación política.

Por eso, creemos que los cambios que tuvimos durante los últimos años son fundamentalmente el producto de la acumulación de poder popular que los sectores populares fuimos construyendo en la resistencia al neoliberalismo de los '90, en la organización de los más humildes y excluidos, en la lucha del barrio, del piquete, del laburo, en el renacimiento militante de la juventud, en la recuperación de la conciencia social y política.

Los 400.000 millones de pesos que la ANSES destina a los trabajadores no registrados a través de la Asignación Universal por Hijo, un verdadero complemento de ingreso que representa para muchos de nosotros el 50% de nuestro salario social, son la cristalización de las conquistas del movimiento piquetero, del heroico corte de la ruta 3 de la Matanza, de las puebladas de Mosconi y Tartagal, de la sangra de Teresa Rodríguez, Aníbal Verón, Maxi, Darío, el Oso Cisneros.

Del mismo modo, y aunque estamos convencidos de la importancia del factor subjetivo, es decir, de la lucha política para que los dirigentes populares accedan al

poder del Estado, la función de la CTEP es seguir acumulando poder popular a través de la lucha reivindicativa. Debemos seguir luchando, trabajando, organizándonos, discutiendo, criticando la injusticia.

Y tenemos que hacerlo no solamente para poder acceder a un mejor nivel de consumo, que es muy importante, pero no sólo de pan vive el hombre. No es cierto que la lucha, la entrega, la revolución surjan por motivos puramente económicos. Nada grande se ha hecho nunca sin una motivación superior, un llamado a ser constructores, soldados y orgullosos ciudadanos de una Patria justa que debemos construir entre todos.

Tenemos que recuperar la dimensión épica de la lucha social, el fuego que tiene que arder en cada uno que se juega el pellejo por el hermano, por el oprimido, por la Patria, por la humanidad. Ese fuego que excede la razón y arde en el corazón.

La epopeya de nuestros tiempos es tal vez la más grande de la historia de la humanidad porque no sólo la dignidad de los Pueblos está en juego sino la propia subsistencia del planeta frente al capitalismo depredador y excluyente que se está llevando puestos a nuestros pibes, a los que vendrán después y a ese maravilloso regalo de Dios que es la Tierra.

La lucha de los trabajadores de la economía popular, desde los rincones más oscuros y olvidados de la Tierra,

con su ejemplo de trabajo colectivo, artesanal, hecho a mano y sin patrón.

Una vida de lucha es el mejor ejemplo que podemos dar a nuestros hijos. Que cada uno de nosotros sea un guerrero de la justicia social, un soldado de la Patria y un custodio de la Madre Tierra.

Tres terrenos de lucha

La lucha de los sectores populares se da en tres terrenos: el reivindicativo, el político y el ideológico.

El terreno reivindicativo	Es el que desarrollamos desde la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular y tiene por objetivo mejorar la situación de los trabajadores excluidos obteniendo mejoras económicas, mejores condiciones de trabajo, mejores medios de producción, mejoras en salud, recreación, capacitación. Esto lo podemos hacer con todos los compañeros trabajadores, con independencia de su pertenencia política o ideología. Las herramientas típicas de la lucha reivindicativa son los piquetes, las manifestaciones y todas las formas de protesta social.
----------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>El terreno ideológico</p>	<p>Es la lucha por las ideas y la cultura. Nosotros tenemos que trabajar en contraponer la cultura del consumismo, el individualismo, la ambición por el de la cooperación, la solidaridad, el cuidado de la naturaleza, el amor al prójimo. Sin embargo, no es necesario que los compañeros compartan esta forma de ver la realidad para luchar juntos en el terreno reivindicativo. Las herramientas típicas de este frente son la comunicación popular, es decir, publicaciones, programas de radio, eventos culturales; pero por sobre todo, nuestra propia conducta solidaria y comprometida.</p>
<p>El terreno político</p>	<p>Es la lucha por el poder del Estado, tanto para conseguir un gobierno popular, es decir, que el Gubernativo esté en manos de los sectores populares; como incidir en él, que se respete el derecho a reunirnos, protestar, sindicalizarnos, tener comisiones barriales, etc. La herramienta más tradicional de este frente es el partido político aunque no es la única, también se puede influir en la política sin estar en ningún partido.</p> <p>Los tres terrenos de lucha son importantísimos, pero en la CTEP desarrollamos la lucha reivindicativa, es importante no confundirse en este sentido.</p>

LUCHA REVEINDICATIVA: ASUMIR EL CONFLICTO PARA RESOLVERLO

Como vimos, la lucha popular tiene tres dimensiones: la ideológica, la política y la reivindicativa. La primera consiste en trabajar sobre nuestra conciencia como Pueblo, sobre la representación que tenemos de nuestro pasado, sobre las estructuras socioeconómicas de presente y la proyección de nuestro futuro común como Patria libre, justa y soberana. La lucha política, en cambio, es la disputa por el poder que permite proyectar esas ideas desde la herramienta más poderosa que tienen los Pueblos frente al Capital cuando logran ponerla bajo su comando: el Estado. **Sin embargo, desde la CTEP nos concentramos en la tercera dimensión de la lucha popular: la reivindicativa.**

La lucha reivindicativa consiste en conquistar mejoras en el ingreso económico, en las condiciones de trabajo y en las condiciones de vida de los compañeros de los distintos sectores del Pueblo.

La lucha reivindicativa es concreta y se mide con resultados tangibles. Es corta la bocha. Acá no hay demasiada teoría ni política ni chamuyo. Si cuando termina la lucha estamos mejor que cuando empezamos, ganamos; sino perdimos. Punto.

En la lucha reivindicativa, el fin no justifica los medios, sólo la victoria los justifica. ¿Qué quiere decir esto? Que nuestro esfuerzo, heroísmo o arrojo sólo cobra sentido cuando termina el conflicto con un triunfo concreto para un sector de nuestro pueblo. A nadie le sirven los charlatanes que nunca ganan un conflicto. Aquí, ni las intenciones ni las convicciones son lo importante, sino los resultados. Los “quijotes” son útiles para inspirarnos, emocionarnos... pero no para resolver los conflictos concretos.

La lucha reivindicativa puede ser defensiva y ofensiva. Es defensiva cuando estamos tratando de aguantar lo poquito que tenemos frente al que nos lo quiere sacar, por ejemplo, cuando quieren desalojar una feria o bajar un subsidio.

Es ofensiva cuando nosotros vamos por más, por ejemplo, cuando reclamamos asistencia para las cooperativas, luchamos por un aumento en nuestros ingresos o recuperamos un espacio abandonado para la producción popular.

Muchas veces, la lucha empieza siendo defensiva y termina siendo ofensiva. A veces, cuando nos aprietan, nos unimos y adquirimos fuerza. Los momentos de lucha defensiva son ideales para organizar a los compañeros y en general forjan a los mejores dirigentes. Por ejemplo, la organización de los cartoneros surge a partir de la lucha defensiva contra la policía que coimeaba a los compas y le

sacaba lo poco que tenían. A partir de ese reagrupamiento, los cartoneros fueron por más y obtuvieron importantes conquistas.

Otras veces, la lucha comienza siendo ofensiva y termina siendo defensiva. Es cuando nos precipitamos y salimos a dar una batalla que no podemos ganar. Entonces, mostramos debilidad, y avanzan sobre nosotros. Por ejemplo, un grupo de cooperativistas fue a la Municipalidad a reclamar que le den más herramientas de trabajo; como eran muy poquitos y se zarparon, la Municipalidad los echó, y tuvieron que cambiar esa lucha ofensiva por herramientas por una lucha defensiva para preservar su trabajo.

Toda lucha reivindicativa nace de una contradicción social pero se detona por un conflicto concreto. Cuando la contradicción se hace carne en un conflicto concreto, la lucha defensiva puede transformarse en ofensiva y la organización puede dar un salto cualitativo.

El detonante y el desarrollo del conflicto: ejemplos

Manteros	La organización y la lucha de los manteros se detonó frente al conflicto concreto de los desalojos de la calle Florida. La contradicción social ya existía, el espacio público estaba en disputa desde hacía mucho tiempo, pero las escaramuzas individuales
-----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>entre vendedores y policías o la pica constante con los comerciantes se transformaron en acción colectiva recién cuando llegó el desalojo. Las organizaciones del sector pasaron a dirigir el conflicto y a partir de ahí se plantea la posibilidad no solo de resistir el desalojo sino de mejorar las condiciones de vida y ampliar los derechos de los compañeros del sector a través de distintas formas de asociación y cooperativización.</p>
<p>Cartoneros</p>	<p>Del mismo modo, la lucha reivindicativa de los cartoneros se detonó en la zona sur por las coimas de la policía y en la zona norte por el retiro del tren blanco. Esos detonantes permitieron que el Movimiento Cartonero tome impulso y adquiera una nueva dimensión cualitativa y cuantitativamente. Se demostró correcta la línea del MTE de no crear cooperativas donde un pequeño grupo de cartoneros se transformase en galponeros con el verso de eliminar la intermediación o generar valor agregado, sino de subsidiar los ingresos y condiciones de trabajo de los que empujan el carrito sin entrar en</p>

	<p>contradicciones secundarias con los galponeros informales para después avanzar en esquemas de comercialización conjunta una vez organizado el sector a escala de masas.</p>
<p>Trabajadores de empresas recuperadas</p>	<p>La lucha reivindicativa de los trabajadores de empresas recuperadas se detonó por la quiebra fraudulenta de centenares de fábricas en los períodos álgidos de crisis. A partir de la organización del sector, la práctica de “ocupar, resistir y producir” frente a la desindustrialización se transformó en una bandera de resistencia de los trabajadores argentinos que conmovió al mundo y hoy se expande en todo el planeta.</p>

El rol de la CTEP es asumir el conflicto, comprenderlo y resolverlo utilizando la fuerza del mismo conflicto, como en el Aikido. Así, de una lucha defensiva podemos pasar a la ofensiva, de la exclusión podemos pasar a una integración más solidaria, del aislamiento a la unión.

UN MÉTODO PARA ABORDAR EL CONFLICTO

Dijimos que el conflicto surge de una contradicción social, podríamos decir, de un problema social, que ya existía desde antes. En la sociedad capitalista hay miles de contradicciones, todos los días, en todos los lugares. Estas contradicciones o problemas particulares surgen de una contradicción o problema general que es la inequidad y la injusticia.

Hasta que no se resuelva esa contradicción general, es decir, la inequidad y la injusticia, las contradicciones particulares como la que existe entre manteros y comerciantes seguirán existiendo. Y las organizaciones populares tenemos que ir asumiéndolas, comprendiéndolas y resolviéndolas una tras otra.

El conflicto es una contradicción puesta en movimiento, una contradicción que se activa, que se despierta como de un sueño... antes estaba latente, dormida, y por alguna razón se despertó, tal vez la despertamos nosotros mismos militando.

Una vez despierta la contradicción, una vez que se activa el conflicto, tenemos que poner manos a la obra para llevarlo hacia la victoria.

1- Asumir el Conflicto

Tenemos que asumir frente a cada conflicto que existen intereses contradictorios y que por lo tanto hay objetivos contradictorios. En general, esos intereses pueden llegar a un punto de equilibrio. Nuestro rol es buscar elevar ese punto de equilibrio para los sectores populares.

A propósito de este tema, Francisco dice: *“Ante el conflicto, algunos simplemente lo miran y siguen adelante como si nada pasara, se lavan las manos para poder continuar con su vida. Otros entran de tal manera en el conflicto que quedan prisioneros, pierden horizontes, proyectan en las instituciones las propias confusiones e insatisfacciones y así la unidad se vuelve imposible. Pero hay una tercera manera, la más adecuada, de situarse ante el conflicto. Es aceptar sufrir el conflicto, resolverlo y transformarlo en el eslabón de un nuevo proceso. «¡Felices los que trabajan por la paz!» (Mt 5,9)”*.

2- Comprender el Conflicto

Si no se conocen las propias fuerzas y las fuerzas del contrario, las propias motivaciones y las del contrario, los propios objetivos y también los del contrario estamos mal preparados para dar encarar la lucha que nos lleve a una resolución favorable del conflicto. Algunas preguntas que debemos hacernos para comprender el conflicto son:

1) - **¿Cuál es el conflicto?** ¿Cuál es la situación?

Nadie puede conducir un conflicto sin comprender de que se trata. Apreciar la situación con el pensamiento pero también con la intuición, es decir, vivir la situación. Buscar los puntos esenciales del conflicto, no detenerse en pavadas. Como decía Perón: “pelando los árboles y sacando las ramas para quedarse sólo con los troncos, porque si no las ramas son las que no le van a dejar ver la profundidad de la situación”.

2) - ¿Quiénes somos en el conflicto? Tener muy claro es donde estamos parados nosotros, como militantes, como organización. Desde que lugar intervenimos en el conflicto, si lo dirigimos o lo acompañamos, si representamos a todos los compañeros o tan sólo a una parte, etc. En un conflicto, el respeto por la conducción natural y el protagonismo de los afectados es fundamental, no se puede sustituir a los trabajadores ni despreciar a sus dirigentes, por más aparato que tengamos.

3) - ¿Qué objetivos tenemos nosotros y cuales la otra parte? Tener en claro nuestros objetivos de máxima y de mínima; también los objetivos de la otra parte, es absolutamente fundamental para el desarrollo del conflicto. Perón decía: “he observado a lo largo de toda mi vida que el ochenta por ciento de los hombres no saben lo que quieren..., y en los dirigentes, más del ochenta por ciento”.

4) - ¿Cuáles son nuestras fuerzas? ¿cuáles las de la otra parte? Tenemos que comprender también cuales son nuestras fuerzas y las de la otra parte, hasta donde nos da el

cuero, cuanto tiempo podemos aguantar el conflicto nosotros. En esto hay que ser realista, Perón decía, "no engañarnos a nosotros mismos". Como dice el pensador chino en el Arte de la Guerra: "Conoce a tu adversario y concóctete a ti mismo, y podrás librar en batallas siin correr ningún riesgo de derrota".

La comprensión del conflicto implica vivirlo y pensarlo con rigor, no con dogmatismo. Esto quiere decir, hay que tomarse el trabajo de analizar cada conflicto en su particularidad, comprender los actores que intervienen en el conflicto en todos sus aspectos. No se puede aplicar la misma táctica a cada batalla.

3- Resolver el Conflicto

Las organizaciones populares tenemos que resolver los conflictos, no eternizarlos, no usarlos para hacer propagandismo o política berreta, tenemos que resolverlos lo más rápido posible y dejar un saldo favorable para el campo popular.

Siempre existe la tentación de eternizar el conflicto porque creemos nos da determinado rédito político o prestigio, que somos más combativos, que la tenemos más grande. Ese es un error y una clara desviación, un crimen contra los intereses del Pueblo.

Nunca hay que servirse de un conflicto como plataforma para el despliegue personal de un dirigente o la

acumulación política de una organización. El conflicto debe resolverse solamente para reafirmar, favorecer y empoderar al polo más débil de la contradicción social que se trate, es decir, a los trabajadores y los humildes.

La resolución del conflicto tiene dos etapas:

1)- El plan de acción: si comprendimos bien el conflicto, podremos trazar un plan de acción que nos permita lograr los objetivos. Decidir cada uno de los pasos de la lucha, el rol que debe desempeñar cada compañero, cual es la estrategia mediática, con que aliados contamos, cuales son los canales de dialogo con el interlocutor, etc. La improvisación, en general, nos lleva a mal puerto.

2)- La ejecución: Esta es tal vez la parte más importante del proceso... “Muchas veces una idea no muy buena, pero realizada con tenacidad, da buenos resultados; pero la más hermosa de las concepciones sin ejecución no lleva a ningún resultado”, decía Perón. La ejecución de un plan de acción requiere disciplina y conducción, intuición y unidad, y sobre todo, organización popular.

PELANDO LA CEBOLLA DE LOS CONFLICTOS

Vivimos en una sociedad descuartizada, como Tupac Amaru, pero fracturada no en dos, ni en cuatro, sino en mil pedazos. El Imperio, que adora al Dios Dinero, practica día tras día el ritual de la descuartización, el maquiavélico del “divide y reinarás”. Con el correr de los años, se fue perfeccionándose en el arte de crear conflictos entre los Pueblos, tirándole nafta a las contradicciones que existen en el seno del Pueblo, incluso, dentro de la clase trabajadora.

Hoy, entre los más ricos y los más pobres, los de la punta y los de la base, el capitalismo ha puesto en el medio miles de capas, cada una aplastándole la cabeza a la otra, desesperada por no caer más abajo. Es como un sistema de fusibles: cuando el sistema no puede aguantar la tensión social de los de abajo, hace estallar miles de conflictos para que la descarga nunca llegue a los de arriba.

Así, por más que luchamos y luchamos, siempre nos queda lejos la más importante de las contradicciones, la contradicción que existe entre (A) los grandes grupos de poder económico mundial que a pesar de ser sólo el 1% de la población concentran el 70% de las riquezas del planeta y (B) todos los Pueblos de la tierra, el 99% de la

población, que nos matamos entre nosotros por el 30% restante.

¡Qué perverso es este sistema que a ese 99% no sólo nos oprime sino que nos convierte en opresores de nuestros hermanos! Así, mientras una minoría feliz acumula fortunas faraónicas y domina el mundo, los Pueblos nos matamos por migajas, nos explotamos entre nosotros, nos excluimos entre nosotros, nos discriminamos entre nosotros.

Algunos estúpidos se creen que por tener un buen sueldo, una casa propia en un barrio de clase media, estudios universitarios, una empresita textil, una chacra, una flota de taxis, un papelería, un negocio en la calle Florida, están más cerca de Rockefeller que de nuestros compañeros. ¡No se dan cuenta que para los capitalistas en serio, todos los sudacas somos igual de negros, sucios, feos y malos!

Nosotros sí tenemos claro dónde está el verdadero enemigo de los Pueblos. Sin embargo, en la vida cotidiana, la lucha contra ese “monstro grande que pisa fuerte” se manifiesta en miles de conflictos puntuales en el barrio, en la calle, en el laburo y no podemos ni debemos esquivarlos con la excusa de las grandes causas nacionales porque las grandes causas nacionales (y globales) se defienden dónde empieza la Patria: en el barrio.

La pregunta que debemos hacernos entonces es ¿cómo podemos ir resolviendo las contradicciones para mejorar paso a paso la situación de nuestros compañeros y a su vez construir el poder del pueblo? El gran revolucionario Chino, Mao Tse Tung, diría que tenemos que recorrer distintas etapas y en cada etapa tenemos que buscar el máximo nivel de unidad para derrotar a un adversario o superar un obstáculo.

Podemos usar el método de la cebolla. Pensemos que el corazón de la cebolla son nuestros objetivos y todas las capas son los obstáculos que aunque nos salten las lágrimas- tenemos que ir sacando para avanzar en un proceso.

Es que toda lucha reivindicativa es un proceso. A cada etapa, cambiarán las alianzas y las tácticas de lucha. Hay que saber jugar ese juego. Uno de los roles más importantes de un dirigente es saber cómo manejar las alianzas que a veces no son nada simpáticas. De nuevo, acá no hay que andar con moralina o principismo. La única obligación de un militante popular es contribuir a la victoria del pueblo y esa victoria justifica las alianzas que circunstancialmente tengan que hacerse.

Las contradicciones de La Salada

La Salada es una zona famosa por sus ferias de productos básicamente textiles. Ahí, los pobres compran la ropa bien barata. Vienen de todo el país y hasta de los países limítrofes. El barrio se viste de fiesta y un alegre bullicio se apodera de Lomas de Zamora cuando más de un millón de personas se congregan cada noche de feria.

El problema más grande (aunque no el único) de este gigante de la economía popular es algo que está oculto para el compañero que pasea por los puestos: el indignante nivel de explotación a la que están sometidos los trabajadores costureros que confeccionan las prendas. Es que para poder vender a esos precios tan bajos y competir con China sin ningún apoyo del Estado, no hay otra que el trabajo esclavo.

Así se fue creando una inmensa red de pequeños talleres informales que producen para la Salada, donde cada tallerista (dueño de las máquinas) tiene semiesclavizados a unos diez costureros en promedio, muchas veces sus propios parientes. No menos de 50.000 personas están sometidas a esta aberrante situación.

¿Cómo podemos resolverlo? Algunos piensan que hay que erradicar la Salada. En general esa es la idea de los shoppings y grandes comerciantes que no quieren competencia. Lo que no dicen es que la ropa de marca Nike, Adidas, Kosiuko, Mimo- también se hace en los talleres clandestinos ("Vendés la ropa cara que es igual que en la

Salada", cantábamos en los escraches contra las grandes marcas).

Otros piensan que hay que dejar todo como está porque es la única forma de que el país en vez de importar textiles chinos pueda producir localmente. A estos no les importa mucho la suerte de los costureros y en general coinciden con los administradores mafiosos de las ferias Urcupiña y Punta Mogotes que prefieren cobrar altísimos alquileres por los puestos en vez de buscar como liberar a los costureros de la esclavitud.

Nosotros pensamos que esta contradicción sólo puede resolverse con la intervención del Estado, pero no para reprimir como vimos con tristeza en el desalojo de muchas ferias populares, sino dándole poder y derechos a los trabajadores. ¿Cómo? Paso a paso, como pelando una cebolla. No todo de golpe. No con ideas que se construyen como castillos en el aire. Posiblemente nos tengamos que tragar el sapo y aliarnos con personas que no nos gustan para formar un frente único de lucha, pero no se pasa de la esclavitud al socialismo de un salto.

No podemos empezar enfrentando a los costureros con los talleristas. Esa es una mala interpretación de la lucha de clases y de cómo resolver las contradicciones en el seno del Pueblo. Marcha directo al fracaso porque la situación de dispersión y sometimiento de los costureros esclavizados impide su reagrupamiento. Más bien, creemos que debemos empezar por una alianza entre talleristas,

costureros y la CTEP para convertir a los talleristas clandestinos en proveedores legales para ferias populares y a los esclavos en trabajadores con derechos. Para eso necesitamos que el Estado garantice una infraestructura digna para el trabajo (grandes polos textiles), programas de regularización para los talleristas y todos los derechos para los costureros.

Una vez que los costureros antes esclavizados, convertidos en obreros del vestido, estén registrados y trabajando en los polos textiles, podemos proseguir la lucha por más derechos y tal vez por la cooperativización de toda la cadena productiva.

EL ESTADO, “ARBITRO PARCIAL” DEL CONFLICTO SOCIAL

Casi siempre, en el medio de los conflictos que enfrentamos los sectores populares con el poder económico está el Estado y por eso, muchas veces pensamos que es el mismo Estado con quien nos enfrentamos. Sin embargo, el Estado no es una cosa misteriosa que está ahí en la Casa de Gobierno, no es el Presidente haciendo lo que le viene en gana o legisladores sancionando las leyes que se les cantan: es el resultado de la correlación de fuerzas, de la puja entre los distintos sectores de la sociedad. Podríamos decir que el Estado es una maquinaria que tiene un termostato y va midiendo la temperatura social para adaptarse. Cuando funciona mal, estalla.

El Estado no es el dueño de la pelota, eso hay que entenderlo... podemos decir, para que se entienda mejor, que es como un referee que va ordenando el partido para que no se descontrolen y termine a las trompadas, aunque nunca es neutral: o tira para un lado, o tira para el otro. Pero los que juegan el partido son los grupos y clases sociales.

Nosotros, desde la economía popular, estamos en una situación rara porque nos han excluido del partido y lo miramos desde la tribuna. Pero ¿quién no sabe que la

tribuna muchas veces define el partido? Si cantamos fuerte, ponemos huevo y somos muchos, ¡el referee se va a cuidar de no tirar para el lado equivocado!

Veamos esto más en detalle. Cuando los sindicatos y las cámaras negocian en paritarias para definir salarios y condiciones de trabajo, el Estado participa, claro, pero la negociación es principalmente entre empresarios y trabajadores. En cambio, cuando los trabajadores de la economía popular luchamos por nuestros ingresos, no tenemos nadie a quien reclamarle un aumento o mejores condiciones de vida más que al Estado.

¿Esto quiere decir que el Estado va a inventar la maquineta de fabricar plata para garantizar nuestros derechos? Claro que no. Se la va a tener que sacar a los sectores de poder. Nosotros en la lucha tenemos *paritarias indirectas* con los capitalistas, sojeros y monopolios. El Estado es el que les hace entender, aunque a ellos no les guste, que mejor entregan algo si no quieren que la hinchada de los excluidos rompa el alambrado, se meta en la cancha y pudra el partido.

En este sistema que nos excluye, donde los trabajadores no tienen otra cosa que vender más que su fuerza de trabajo y muchos no tenemos quien la quiera comprar por un salario digno, lo que de alguna manera le “vendemos” a este sistema para que se respeten nuestros derechos es la paz social. Los que tienen el poder y el dinero no entregan nada si no sienten latente la amenaza de los

sectores populares aunque el Gobierno se los exija. Si pueden controlar al pueblo y el Gobierno los enfrenta, es muy fácil bajarlo de un hondazo. **No hay revolución sin pueblo ni justicia social sin poder popular.**

Así, nos guste o no el Gobierno de turno, para conseguir las cosas e incluso para que un gobierno de orientación popular pueda cumplir su programa, tenemos que mostrar los dientes, ladrar y a veces también morder. Este es un equilibrio muy delgado cuando el Gobierno tiene una orientación popular porque nos pueden utilizar para debilitarlo. Nuestro compromiso militante nos exige la máxima tenacidad en cada lucha reivindicativa, pero también conciencia política para que nadie nos manipule.

Veamos también un poco porqué el Estado debe redistribuir la riqueza y el ingreso hacia los trabajadores de la economía popular.

En primer lugar, el porqué de la redistribución de la riqueza está en nuestra firme convicción del destino universal de los bienes. El derecho a la propiedad privada, adquirida a través del trabajo, no anula el hecho de que la Tierra y sus frutos son de la humanidad toda. Además, sabemos que todas las grandes fortunas del mundo no han sido adquiridas con trabajo, que su origen está manchado de sangre y explotación.

En segundo lugar, porque todas las personas tienen

derecho al respeto de su dignidad como seres humanos y eso implica acceso a los bienes necesarios para alimentarse, educarse, curarse y vivir en comunidad.

En tercer lugar y de gran importancia para nosotros, porque quien trabaja, crea un producto o brinda un servicio útil a la humanidad merece un salario digno. Como dijo el Papa Francisco en su mensaje a los trabajadores de la economía popular: *"yo hago y vos me pagás", no, es yo hago, creo algo, y tengo derecho sobre eso que he creado, y la sociedad me lo retribuye con un sueldo, y mañana con una asistencia social jubilatoria. Esta es la doctrina social de la iglesia"*.

Consagrando derechos:

Del Subsidios al Salario Social. De la asistencia a los derecho sociales de nueva generación. De la contención a la producción popular

Otro tema importante para nuestra lucha es *cómo* se debe redistribuir el ingreso y la riqueza. En el Cuaderno N° 3 dijimos que uno de nuestros objetivos es el "salario social". Esto es muy distinto que los "subsidios". El subsidio que se reparte para contener, casi como una limosna, aunque a veces es necesario, si se vuelve crónico nos hace daño. Nos hace daño porque nos roba la cultura del trabajo creativo y cooperativo con el que vamos construyendo nuestra familia, nuestro barrio y claro, nuestra propia conciencia y dignidad como personas de bien.

Ojo, a veces este argumento lo usan los gorilas que nos quieren sacar lo poquito que tenemos. Dicen barbaridades como que usamos los subsidios para la droga (como si los ricos no se drogasen) o que tenemos muchos hijos para que nos den más. Nosotros tenemos que defender los subsidios pero transformándolos de a poquito en salario social.

Como dijimos, la Asignación Universal por Hijo y los 400.000 millones de pesos que la ANSES destina a los trabajadores de la economía popular son un piso de derechos que supimos conseguir con el fuego de las cubiertas ardiendo sobre los puntos y las rutas. Minga que se los vamos a dar. Pero sobre ese piso tenemos que recuperar el trabajo digno.

Queremos que todas las personas, aún dentro de este sistema injusto llamado capitalismo, sean reconocidas por lo que hacen: reciclar, distribuir un producto, arreglar una plaza, cuidar un niño, cocinar en la olla popular o construir una vivienda. Que el trabajo sea nuestro orgullo y nuestro aporte a la sociedad, pero un orgullo bien retribuido y con un horizonte de futuro.

Por eso, debemos intentar que cada lucha se transforme no sólo en más ingresos sino en más y mejor trabajo. Qué lindo sería que toda nuestra fuerza productiva, bien retribuida, la podamos aplicar a mejorar el barrio, educar bien a los pibes, arreglar los ranchos, cultivar la tierra, cuidar el ambiente, reciclar lo que se

tira, fabricar cosas para los compañeros, hacer artesanías para embellecer nuestras vidas.

Esta producción popular, comunitaria, potenciada por el apoyo económico, la complementación técnica y la planificación estratégica, nos permitirá avanzar al mismo tiempo en la dignificación de nuestro trabajo y de nuestra Patria, desde el barrio hasta la Quiaca. Está claro que esto no va a suceder por arte de magia: tenemos que luchar por ello.

Por ejemplo, si hay un programa social como el “Argentina Trabaja” donde se nos garantiza un sueldo básico aunque mucho no hagamos, no nos podemos conformar con eso. Exijamos materiales para hacer obras, pidamos herramientas para producir, pidamos pintura para las escuelas, pidamos juegos para colocar en las plazas, pidamos tubos para hacer desagües. Nunca nos conformemos con tener un ingreso para subsistir, nunca nos conformemos con sobrevivir, vamos por todo para nuestro pueblo, para nuestros pibes, para nuestra patria. Capaz que en ese trabajo nos vamos dando cuenta que podemos gobernar entre todos en base al trabajo y la solidaridad mucho mejor que desde la política burguesa hasta construir desde abajo, día a día, un Estado en verdad popular.

Los poderes fácticos y los gobiernos

En algún momento se dijo que el Estado era algo así como un ente administrador de los intereses comunes de la burguesía, es decir, de los ricos y poderosos. Sin embargo, con el correr de los años y las luchas sociales, el Estado pasó a estar en disputa y muchas veces los sectores populares lograron poner al Estado a su favor.



A partir de ese momento, el Capital empezó a criticar al Estado y a crear una campaña de desprestigio sobre todos los gobiernos del mundo para que sean débiles y poder doblegarlos. El poder de las empresas creció y el de los Estados disminuyó. Tanto así que hoy hay empresas como “Monsanto” que tienen ejércitos propios que son claramente más poderosos que el de estados como el nuestro.

El poder real está integrado por las grandes empresas, bancos y medios de comunicación. Ese es el poder real. A veces controlan los Estados, a veces no, pero siempre tienen gran influencia. Ojo que no nos utilice el Poder real para hacernos jugar contra los intereses de la Patria. Como decía el general Perón, debemos ser "artífices del destino común, pero ninguno instrumento de la ambición de nadie".

TRADICIONES DE LUCHA POPULAR

Es cierto que desde que existe el ser humano sobre la tierra han existido injusticias. También es cierto que desde hace milenios existe la desigualdad y la explotación. Sin embargo, muchas cosas han cambiado gracias a la lucha de los pueblos. Como ya vimos en capítulos anteriores, la marcha de la humanidad hacia su destino de libertad, igualdad y justicia ha logrado abolir la esclavitud, derrocar a los nobles, destronar a los reyes, liberar a los siervos, conquistar derechos para el obrero.

En cada etapa, los sectores oprimidos, dominados, explotados, excluidos, adoptaron distintas formas de lucha. Veamos algunas:

1- La lucha de los esclavos

En los antiguos imperios la economía estaba basada en el trabajo esclavo. Tanto la producción de alimentos como las grandes edificaciones de las ciudades imperiales (Roma, Grecia, Egipto, etc.) fueron hechas por personas que eran tratadas como animales y no tenían ningún derecho. Los esclavos también eran obligados a realizar todo tipo de tareas degradantes como matarse entre sí para divertir a los ciudadanos como en las peleas de los gladiadores.

Los esclavos no tenían otra opción que fugarse o sublevarse. No había negociación posible ni otro mecanismo para aliviar sus penurias porque eran propiedad del amo y a la primera queja los mataban. Así, por ejemplo, en el antiguo Egipto el pueblo judío, esclavizado por los faraones, sufrió bajo el látigo durante muchos años. La biblia cuenta que uno de ellos, Moises, viendo como un soldado maltrataba a uno de sus compatriotas, le mató y tuvo que escaparse al desierto. Es mismo hombre, que con sus propias manos había matado un esclavista por amor a sus hermanos, fue elegido por Dios para liberar a todo su pueblo y conducirlo hacia la tierra prometida.



Algunos siglos después, el Imperio Romano tembló con una enorme rebelión de esclavos liderada por el gladiador Espartaco. Este gran héroe de la libertad se cansó de que lo obligasen a matar personas para que los ciudadanos romanos se divirtieran. Logró escapar junto a 80 valientes del Coliseo y se internó en el campo donde liberó más de cien mil esclavos que formaron un enorme ejército rebelde. Finalmente, los espartaquitas fueron vencidos y

asesinados cruelmente. Los poderosos de Roma crucificaron a más de 8000 de ellos para que nunca nadie quiera rebelarse de nuevo. Sin embargo, no lograron detener la marcha de la libertad y lo cierto es que gracias a su lucha la situación de los esclavos mejoró muchísimo. Como dijo un pensador que vivió ese tiempo, en Roma *"a partir de un miedo absoluto parecía haber empezado a tratar a sus esclavos con menos dureza que antes"*.

En el campo, donde estaban la mayor parte de los esclavos, los esclavistas eligieron liberarlos para que no vuelvan a liberarse. A partir de ese momento, los esclavos se convirtieron en medieros, campesinos libres o siervos.

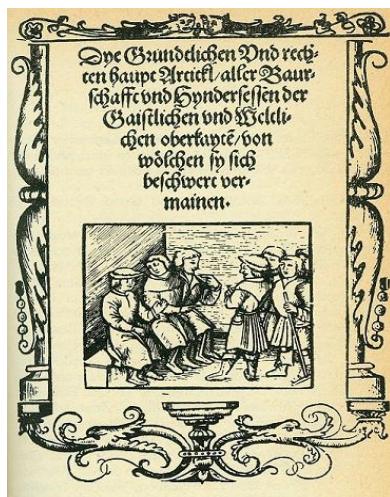
2- Las luchas de los siervos y campesinos

Después de la caída del Imperio Romano, llegó una nueva etapa y esos esclavos ahora liberados pasaron a depender de los señores feudales como siervos o como campesinos libres. Cada señor feudal era un guerrero que controlaba un territorio y otorgaba tierras a los campesinos para que la trabajen a cambio de un "tributo". Los campesinos, entonces, tenían que pagarles a los señores alrededor por ejemplo 100 kilos de maíz por mes. Además, tenían que trabajar en las tierras del señor de manera gratuita una vez por semana o prestarle servicios domésticos sin ninguna compensación. No podían cazar ni cortar leña en los

Bosques del feudo y cuando lograban roturar nuevas tierras para la agricultura venían los nobles y se las quedaban. Los siervos estaban todavía peor. No eran esclavos pero tampoco libres. Debían pedir permiso para casarse, no podían mudarse y tenían muchas más obligaciones que los campesinos.

A diferencia de los esclavos, los campesinos tenían algunas posibilidades de progresar. ¿Por qué? Porque como tenían que pagar un “tributo”, es decir, una parte de la producción. Entonces, si trabajaban mucho y producían más, podían vender su excedente, se quedaban con una parte de la renta de la tierra.

Pero cuando empezaban a mejorar, venían los nobles y les aumentaban el tributo. Entonces, las formas de rebelarse de los campesinos eran de lo más ingeniosas: hacían trampa con la balanza, empezaban a producir menos, salían a hacer caza furtiva en los bosques de los señores, se negaban a prestar servicios, incendiaban los molinos de los nobles y a veces, se rebelaban masivamente.



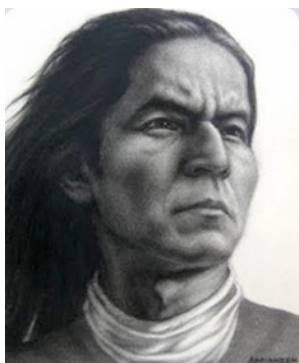
Uno de los levantamientos de campesinos más grandes fue en Alemania donde por primera vez cientos de miles de campesinos se pusieron de acuerdo en una gran Asamblea para pedir 12 artículos a los nobles. Ese documento fue tal vez el primer intento para lograr una paritaria! ¿Qué pedían? Entre otras cosas, poder cazar libremente ciervos, poder pescar en todos los ríos, no tener que pagar tributos tan altos, poder elegir democráticamente a sus autoridades, no tener que trabajar gratis para el señor feudal, no tener que pagar impuestos en caso de muerte, poder sacar leña de los bosques.

3- La lucha de los pueblos originarios de América

En América Latina, durante el período colonial, los pueblos originarios, sometidos a un régimen entre feudal y esclavista, también lucharon para aliviar su vida. Las rebeliones de Atahualpa y de Tupac Amarú.

Todas estas rebeliones tuvieron como objetivo la liberación del régimen colonial y de la opresión; fueron rebeliones donde participaron indígenas y criollos, incluso curas. Nos han querido vender que fueron luchas raciales y religiosas, entre cristianos, para que no podamos nunca lograr la unidad nacional en nuestra Patria Grande.

Las luchas tenían también como objetivo cuestiones reivindicativas como la eliminación de las mitas (trabajo obligatorio casi esclavo en las minas), repartimiento de efectos (obligación de comprar productos importados a precios altísimos), impuestos de todo tipo (alcabalas y diezmos), y la eliminación de los tiránicos “corregidores” y las divisiones en castas.



Un ejemplo de colaboración entre personas de origen europeo y pobladores originarios (interculturalidad) fueron las reducciones jesuíticas, donde los guaraníes que escapaban de los tratantes de esclavos y los sacerdotes cristianos construyeron un modelo social justo e igualitario conocido como “Las Misiones”. En las Misiones todos convivían en las mismas condiciones bajo una forma de gobierno participativa, se trabajaba seis horas diarias, había un sistema económico mixto donde cada familia tenía una parcela individual pero además existían tierras comunitarias, no existía la pena de muerte ni castigos crueles, la educación era universal y se fomentaban las artes.

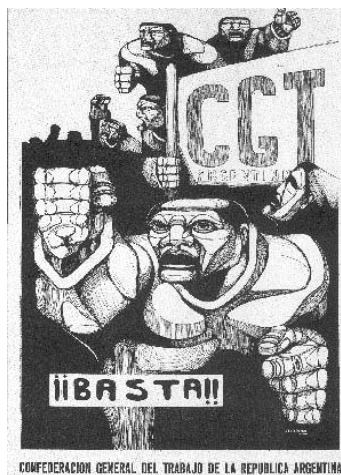
Otro ejemplo fueron los quilombos donde los esclavos negros que se fugaban construían comunidades igualitarias.

4- Las luchas de los obreros

Con la revolución industrial, millones de personas dejaron el campo donde antes vivía el 90% de la humanidad. Las ciudades crecieron muchísimo y casi todos los que llegaban no tenían ninguna forma de sobrevivir que no fuera vendiendo su fuerza de trabajo. Durante los primeros años las condiciones de vida de los obreros en las fábricas fueron realmente terribles. Trabajaban 16 horas en condiciones infrahumanas, también los niños. Todo esto cambió a partir de la organización de los obreros en sindicatos hace casi 200 años.

La herramienta fundamental de lucha de los obreros organizados sindicalmente fue siempre la huelga. Lograban paralizar las fábricas y el capitalista, viendo

que perdía producción y ganancias, recurrían a la represión o negociaban. Así, muchas huelgas se ganaron, otras se perdieron, pero poco a poco los trabajadores fueron conquistando derechos.



Tanto el Día del Trabajador como el Día de la Mujer como se festejan en conmemoración a luchas obreras. El primero

para homenajear a los Mártires de Chicago, ahorcados en los Estados Unidos por exigir una jornada laboral máxima de ocho horas. El Día de la Mujer conmemora la lucha de las costureras que lograron mejoras laborales gracias a una heroica huelga aunque muchas de ellas murieron calcinadas en un incendio intencional perpetrado por el dueño de una fábrica.

En la Argentina hubo muchísimas huelgas importantes en las que los obreros fueron ganando derechos aunque recién con la gran huelga del 17 de octubre de 1945 y la llegada del General Perón al gobierno nuestro país se convirtió en una de las sociedades en las que el obrero tenía más derechos y mejores ingresos. Es interesante que el movimiento peronista se haya iniciado con una huelga: eso demuestra que los derechos se conquistan luchando, aunque un gran líder sea el que de alguna manera sintetiza o expresa esa lucha dentro del Estado.

Después del golpe militar que derrocó a Perón, el movimiento obrero argentino entró en una etapa de resistencia. Una de las mayores huelgas de entonces fue la del Frigorífico Lisandro de la Torre en 1959 durante el gobierno pseudodemocrático del “desarrollista” Frondizi. Miles de obreros acompañados por todos los vecinos del barrio de mataderos tomaron el Frigorífico para evitar que se lo entreguen a los yankees y el gobierno no los pudo parar ni con tanquetas.

Fue otra gran huelga la que hizo tambalear la dictadura militar y precipitó la vuelta de la democracia. La CGT, con Saul Ubaldini a la cabeza, declaró la primera huelga general en 1979 para protestar contra las políticas económicas neoliberales cuando los militares parecían invencibles y, en 1982, bajo la consigna Paz, Pan y Trabajo, otra huelga de la CGT le dio el golpe de gracia a la dictadura que cayó pocos meses después.

Todas estas tradiciones de lucha siguen vigentes en la memoria de los pueblos y en las batallas cotidianas por la dignidad porque aún hoy sigue habiendo esclavos, sigue habiendo siervos y campesinos oprimidos, sigue habiendo pueblos originarios perseguidos y obreros explotados.

Los excluidos, el nuevo proletariado, agrega una nueva categoría a la colección de injusticias sociales que emergen de la ambición y la apropiación de los bienes comunes por parte de unos pocos. De sus formas de lucha nos ocuparemos en el próximo capítulo.

LAS ARMAS DE LOS EXCLUIDOS: RECUPERACIÓN Y PRESIÓN

El gran aumento del desempleo que llegó con el neoliberalismo y se fue consolidando como una característica estructural del capitalismo del siglo XXI llevó a los sectores populares a buscar nuevas formas de lucha o a desempolvar formas viejas.

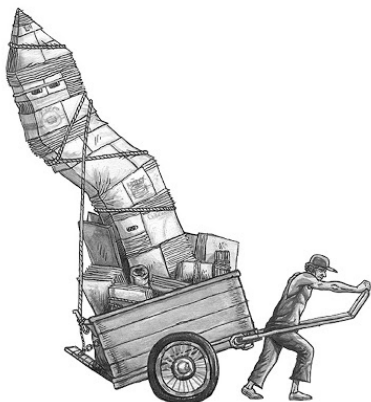
Se trata de una situación bastante novedosa en la historia de la humanidad: no somos esclavos tratando de escapar por nuestra libertad, ni campesinos que queremos dejar de pagar tributos, ni obreros que buscamos un aumento de salario, ni pobladores que defendemos nuestras tierras.

La situación de los excluidos es diferente: no tenemos casi nada y a nadie le interesa explotarnos. Ya explotaron a nuestros padres y abuelos así que ahora existen máquinas que hacen el trabajo del obrero, biotecnologías que hacen el trabajo del campesino, y con algunos obreros y empleados el show del capitalismo puede continuar sin problemas.

Así que nosotros, caídos del mapa, tenemos que salir a recuperar una parte de lo que nos robaron para poder producir, para poder laburar y construir nuestra vida. Así fue como empezamos a recuperar la basura y lo

que se tira las calles y espacios públicos, las fábricas quebradas, la tierra improductiva, los edificios abandonados... ¡Somos recuperadores del trabajo que nos robaron! Y empezamos por lo que a otros les sobra.

La **recuperación de los medios de trabajo y vida** es siempre una acción directa de los sectores populares excluidos, muchas veces espontánea y otras veces organizadas. Es nuestra forma principal de acción directa, más importante incluso que el piquete. Es nuestra forma de tomar lo con nuestras propias manos a riqueza que para algunos es desecho pero que nosotros hacemos fructificar. Y aún así tenemos que luchar porque, cosa de locos, el Capital hasta le quiere sacar el jugo a los desechos; nos deja sin el pan y nos quiere robar las migajas.



Por eso no nos cansamos de reivindicar que cuando un grupo de compañeros toma un terreno para edificar sus viviendas, recupera una fábrica quebrada por sus patrones, ocupa una calle para hacer una feria, corta los alambrados del agronegocio para devolverle la tierra a quien la trabaja, sale a recolectar de la basura lo que se puede reciclar o le da vida a un edificio abandonado para hacer un merendero **están concretando actos heroicos de justicia social** aunque muchas veces son perseguidos por la policía y cuestionados por la prensa.

En esos casos, siempre tener en cuenta que es más fácil negociar desde adentro que desde afuera porque “los hechos generan derechos”.

También implementamos la presión que apunta fundamentalmente a la **redistribución del ingreso** (PBI). El Producto Bruto Interno en nuestro país se genera principalmente a partir de los recursos naturales, es decir, los bienes comunes que algunos poderosos se han apropiado (la tierra, las minas, el petróleo, la pesca). Para que esa riqueza se distribuya tenemos que presionar al Estado porque es casi imposible hacer esto de manera directa.

Para distribuir el ingreso el gobierno tiene que sacarles a los ricos (impuestos, tasas, retenciones) para

transferencia directa como alimentos, planes, programas sociales, subsidios a cooperativas, asignación por hijo o jubilaciones o lo que se conoce como salario indirecto, es decir, obras públicas, hospitales, escuelas. Sin presión popular, esto es absolutamente imposible, muchas veces porque el gobierno responde al poder real y otras veces porque no le da el cuero aunque tenga buena voluntad.

Como veníamos diciendo, la presión popular es indispensable para redistribuir el ingreso y los sectores excluidos sólo podemos presionar tensionando la contradicción entre excluidos e integrados. Es una forma de decirle a la sociedad, como Jaureche, *"o es pa todos la cobija o es pa todos el invierno"* o como decía el Che *"Si no hay café para todos, no habrá para nadie"*.

La forma más fuerte de presión que tenemos es el piquete sobre las principales rutas y puentes. Con el piquete, es cierto, jodemos a todo el mundo, incluido otros trabajadores. No nos engañemos: por eso mismo es la forma más fuerte de presión que tenemos. Al sistema le urge resolver los piquetes porque si no "la gente" los putea y los empresarios también porque no pueden transportar las mercaderías y el personal no llega al trabajo.

El piquete genera un descalabro económico y social. Además es un desafío abierto al orden establecido y el Poder. Por eso es una herramienta tan poderosa, aunque también muy peligrosa y en la medida de lo posible, hay

que usarla con sabiduría y prudencia. El piquete es el último recurso que debemos utilizar y solamente cuando no hay otros medios de lucha posibles. Un piquete tiene que ser masivo, tiene que ser justo y tiene que apuntar a un objetivo concreto, reivindicativo y realista. No se puede hacer un piquete con veinte gatos locos para reclamar un millón de puestos de trabajo o la reforma agraria.

Hay que saber a quién reclamar y qué reclamar. Un buen dirigente piquetero se conoce de memoria el presupuesto, los programas y las distintas ventanillas del Estado.



Nosotros no creemos que exista el “derecho al piquete” así como así porque si no piquetes pueden hacer también los sectores de Poder contra el Pueblo como cuando los sojeros salieron a cortar las rutas en camionetas 4x4 para no pagar impuestos. No hay que

enamorarse de las herramientas ni de las formas de lucha. Toda forma de lucha que perjudique a un tercero es una desgracia, es algo que ojalá pudiéramos evitar. No hagamos culto al piquete y tengamos siempre en cuenta que la frase de Mao “el supremo arte de la guerra es doblegar al enemigo sin luchar”.

Tenemos otras formas de lucha como el bloqueo a una gran fábrica, la ocupación de edificios públicos o las manifestaciones. También formas más creativas que a veces tienen más impacto como una puesta en escena.

En el próximo capítulo vamos a ver algunas ideas de como emplear estos métodos para conseguir las reivindicaciones que buscamos, no sin antes recordar que estos métodos sólo son legítimos si los utiliza el Pueblo Pobre contra la explotación y la indiferencia, no cuando se usan contra nosotros y tampoco cuando los usamos entre nosotros. Como decía Perón, Dos últimas reflexiones: nunca la guerra entre nosotros y nunca marearse por las alturas: “quien lucha contra el enemigo y por la causa del pueblo es un compañero. Y quien lucha contra un compañero es un enemigo o un traidor. Dice Mao Tsé-Tung que el que lucha contra un compañero es que se ha pasado al bando contrario”.

Lucha reivindicativa:

sin chamuyo, objetivos concretos

Mayor Salario Social mejor ingreso económico para los compañeros, mejores condiciones de trabajo, menor jornada laboral y esfuerzo psicofísico, un ambiente más seguro, agradable y saludable para trabajar, mejores prestaciones sociales y beneficios, etc.

Más Producción Popular mejoras en las unidades productivas populares, en su maquinaria, infraestructura, en tener la propiedad colectiva de los medios de producción, tener las cooperativas en regla, mejor acceso a los mercados, que el estado compre nuestra producción, acceder a materias primas más baratas, facilidades impositivas, facilidades para la certificación de los productos, etc.

Un Mejor Vivir los objetivos de la lucha son ganar la tierra, tratar de escriturar los lotes, que haya cloacas, desagües, acceso al gas natural y al agua corriente de red, calles y veredas bien demarcadas, plazas y espacios públicos, la salita, el sum, la canchita, que no se venda paco, que entren las ambulancias y los servicios de telefonía e internet, materiales para mejorar las viviendas, programas de fomento de la construcción de viviendas por ayuda mutua, etc.

EL ARTE DE LA LUCHA REVEINDICATIVA: PRESIONAR, PERSUADIR Y NEGOCIAR

Toda lucha reivindicativa tiene objetivos concretos. Sin conocer estos objetivos, mejor no impulsemos la lucha porque vamos a perder. Si, como suele suceder, la lucha surge en forma espontánea o estalla de manera imprevista, el rol de los militantes populares es marcar los objetivos concretos y encontrar el camino para acompañar esa explosión combativa hacia una resolución que acumule para el campo popular.

Ya hemos visto en el Cuaderno 3 cuales son nuestros objetivos generales y en el capítulo anterior hicimos una síntesis breve marcando tres objetivos puntuales de la lucha reivindicativa: (1) aumento del salario social, (2) más producción popular y (3) un mejor vivir.

Es importante distinguir con claridad la lucha reivindicativa de la lucha política-revolucionaria como vimos en el capítulo 1. Aunque los puntos de contacto son múltiples y todo cambio social se apoya en la acumulación de luchas parciales, no podemos confundir los dos tipos de lucha porque eso inevitablemente nos llevará a derrotas y mayores penurias para nuestro pueblo.

La acción directa o medidas de presión sirven exclusivamente como apoyatura de la negociación. Nunca vamos a hacer una revolución con uno, dos o mil piquetes pero sí podemos negociar mejores condiciones de vida para nuestros compañeros en el camino hacia los cambios estructurales.

Precisamente por ser los sectores excluidos es que no tenemos casi ninguna prenda de negociación, ni siquiera la posibilidad de hacer huelga porque a nadie le interesa si trabajamos o no, tenemos que crear las condiciones para que a alguien le interese sentarse a negociar con nosotros. Nos tenemos que convertir en “un problema”.

Ahora, con eso no basta. El que piensa que simplemente haciendo quilombo los objetivos se alcanzan por arte de magia está confundido. En determinado momento el conflicto se tiene que resolver mediante un acuerdo, sea este tácito o explícito. Ahí es fundamental que los dirigentes populares conozcan el arte de la presión y la negociación.

No hay un manual donde diga cuales son las mejores tácticas de lucha y acción directa. Si podemos contar algunos principios generales basados en nuestra experiencia.

<p>Proporcionalidad (No pasarse de rosca)</p>	<p>La dureza de la medida debe ser proporcional a (1) la respuesta que estamos dispuestos a soportar (2) la masividad y disciplina de nuestra organización (3) el estado de ánimo de los compañeros</p>
<p>Economía de Fuerzas (Máxima presión con el mínimo desgaste)</p>	<p>Siempre tener en cuenta el desgaste de las personas y las organizaciones en un plan de lucha. Hay que ahorrar toda la fuerza posible. Nunca adoptar medidas por tiempo indeterminado. Buscar los puntos sensibles donde se puede ejercer la máxima presión.</p>
<p>Rapidez (Los conflictos hay que resolverlos rápido)</p>	<p>Hay que intentar golpear fuerte, negociar rápido y resolver el conflicto en el menor tiempo posible. Las medidas escalonadas pueden ser eficaces pero deben estar seriamente planificadas</p>
<p>Diálogo (Una línea de confrontación, una línea de negociación)</p>	<p>Siempre tiene que haber un canal de diálogo abierto para resolver el conflicto. Si dialogo no hay negociación y sin negociación no hay resolución.</p>

<p>Comunicación (Ganarse el apoyo social)</p>	<p>Cuando la medida de fuerza implique una interacción con la sociedad, en general a través de los medios, hay que ser claro en la comunicación. El dirigente es un “canciller”, un “abogado” de los sectores populares. En ese sentido, debe buscar los mejores argumentos y está habilitado para exagerar determinados puntos en aras de ganarse a la opinión pública.</p>
<p>Profundización Vertical del Conflicto</p>	<p>Cuando se requiera profundizar el conflicto, lo primero es intensificar el nivel de las medidas que se estén tomando aumentándolas en tamaño, dimensión, cantidad y cualidad. Por ejemplo, pasar de un corte a diez, pasar de una carpa a un acampe con cientos de carpas, etc.</p>
<p>Profundización Horizontal del Conflicto</p>	<p>También es importante ampliar el conflicto a otros actores sociales como pueden ser artistas, intelectuales, organizaciones de derechos humanos y sectores políticos para rodear de solidaridad el conflicto.</p>

LA NEGOCIACIÓN

Hay muchos estilos de negociación. Algunos más confortativos, donde te ponés en una posición de enemigo de tu interlocutor y mostrás los dientes para que afloje, para evitar consecuencias peores; otros más persuasivos, donde le planteas a tu interlocutor trabajar juntos para encontrar una solución. Todo depende del contexto, de la fuerza que tengamos y de quien se siente enfrente. No hay fórmulas mágicas. De todas formas, podemos proponer un método.

1- Calar al interlocutor

A veces, una medida de fuerza tiene como objetivo inmediato que nos escuchen, abrir un canal de dialogo y tal vez podamos elegir a quien apuntar para dialogar. Sin embargo, lo que suele suceder es que no elegimos el interlocutor y tenemos que descifrar quien es. Para ello tenemos que saber con quién estamos hablando. Hagámonos las siguientes preguntas.

¿Es el que toma las decisiones o es un intermediario que transmite? ¿Está a su alcance resolver el problema? ¿Tiene el presupuesto suficiente para resolver nuestra demanda? ¿A qué sector responde políticamente? ¿Cuáles son sus intereses personales en este asunto? ¿Es blando, cobarde o tiene experiencia negociando? ¿Cuáles

son sus intereses personales en este asunto? ¿Es blando, cobarde o tiene experiencia negociando? ¿Cuáles son sus antecedentes? ¿Cumple con su palabra?.

2- Entender la correlación de fuerzas

Otro tema importante es comprender cuanta fuerza tenemos nosotros y cuanta fuerza tiene el interlocutor en el marco de la puja que estamos emprendiendo.

¿Las personas que toman decisiones sobre nuestro problema están realmente preocupadas por la medida de fuerza? ¿Cuánto tiempo podemos sostener la medida? ¿Estamos fuertes internamente? ¿Tenemos buenos aliados? ¿Tenemos una buena estrategia de prensa? ¿Somos muchos? ¿Somos representativos del sector en lucha? ¿Qué van a hacer ellos para debilitarnos? ¿Tienen capacidad operativa para hacerlo?

3- Trabajar sobre los intereses (factor objetivo)

Hay que comprender que intereses defiende el interlocutor. No tanto su posición inicial en la discusión sino cuales son los verdaderos intereses que representa y también cuáles son sus intereses personales que tiene.

En el Estado burgués, en general, nadie representa los intereses más allá del propio grupo o fracción, no se

trabaja para el bien común. Esto es lamentable y genera corrupción, un gran cáncer de la sociedad contemporánea. Tenemos que ser conscientes de esto y tenerlo en cuenta a la hora de negociar. Busquemos donde esos mezquinos intereses pueden empalmar con lo de los pobres de la patria que son la más noble razón por la que luchar y negociar.

El internismo es un factor enorme dentro del Estado que en general está feudalizado. Los funcionarios se odian y compiten desvergonzadamente entre sí. El Ministro de Trabajo odia al de Desarrollo Social, el de Desarrollo Social odia al de Vivienda, etc. Hay que trabajar sobre estas internas porque suelen ser los lugares donde los sectores populares podemos meter cuña.

Lamentablemente también, los funcionarios no defienden la plata del Estado. La reparten a conveniencia en general a sus amigos, a los empresarios y a los sectores de poder. No es plata de ellos y por eso no les duele largarla salvo cuando es para los nuestros. Incluso, a veces están apurados por gastar porque como son vagos a fin de año no ejecutaron todo el presupuesto.

Entonces, tenemos que identificar bien los intereses del interlocutor teniendo en cuenta (1) los de su fracción política (2) las internas con otras fracciones del Estado (3) su necesidad de ejecutar el presupuesto.

También:

4- Trabajar sobre las emociones (Factor subjetivo)

A veces se le presta poca atención a las emociones del negociador. Grave error. Importa muchísimo. Aunque de persona a persona cambia todo un montón, hay algunas cosas que son comunes a casi todas las personas. Hay cinco factores emocionales sobre los que tiene que trabajar el negociador popular:

- **Autoestima. No desvalorizar al interlocutor:** cuando la gente se siente respetada y reconocida suele estar más predispuesta a colaborar que cuando se la trata como basura. En general, es un error sentarse a la mesa con cara de perro y empezar a insultar al interlocutor. Se puede ser absolutamente firme y enérgico sobre nuestra posición sin denigrar personalmente a quien está en frente. La persona tiene que sentir que si va a ceder algo será reconocido y de alguna manera disfrutará de cierta gratitud. Ojo, esto no quiere decir ser chupamedias, eso es todavía peor que ser agresivo. Nunca pero nunca el otro tiene que sentir que lo admiramos o le tenemos miedo.

- **Empatía. Hacerlo sentir al interlocutor parte de la solución:** cuando la gente se siente reconocida como un posible colaborador que ocasionalmente está del otro lado del mostrador pero por eso mismo puede ayudar a

resolver problemas real está más predispuesta a colaborar. Hagamos lo posible para que simpatice con nuestra causa.

- **Vanidad. Trabajar sobre la vanidad del interlocutor:** el estatus o prestigio social es muy importante para los políticos y empresarios. Hay que saber trabajar sobre eso para que el interlocutor siente que si no se resuelve el problema su imagen personal saldrá dañada pero que si lo resuelve saldrá fortalecido.

- **Rol. Reconocer el papel del interlocutor:** hay que reforzar la importancia del rol de la persona con la que negocias aunque no sea el que toma las decisiones sino un intermediario. Al intermediario hay que ganarlo para la causa a través de la persuasión, no hay que intentar asustarlo porque está puesto para funcionar como un fusible frente al verdadero decisor. Tampoco hay que menospreciarlo.

- **Autonomía. Que el interlocutor sienta que está tomando decisiones libremente:** muchas veces los interlocutores se cierran frente a la presión para no sentirse heridos en su autoestima. Cuántas veces escuchamos “no tomamos decisiones a presión”. Bueno eso es una mentira total, a los sectores populares sin presión no nos dan nada. Pero es importante que el apriete sea subliminal, no tan explícito, que esté latente la amenaza del conflicto.

Siempre es mucho más fácil trabajar sobre las emociones del interlocutor en el marco de una medida de fuerza donde realmente mostramos poder popular y el otro sintió la presión. También si vemos que enfrente tenemos a alguien que se intimida fácil podemos empezar la reunión tensando la cuerda y luego ir bajando. Se genera en la cabeza del otro un mecanismo que nos permite avanzar: el interlocutor presionado se siente aliviado por encontrarse con un negociador que lo comprende y lo reconoce como una persona digna, que no lo trata como basura.

5- Encontrar fórmulas de acuerdo

Teniendo en cuenta todo lo visto antes (la personalidad y motivaciones del interlocutor, sus intereses objetivos, sus emociones y la correlación de fuerzas) debemos ser creativos y encontrar fórmulas de acuerdo concretas.

6- No dejarse engrampar

Los empresarios y políticos no son giles y también saben negociar, como trabajar la vanidad de los dirigentes, sus internas, etc. De hecho, en general lo hacen bastante mejor que nosotros. Un buen dirigente es el que no se deja engrampar por el poder. Para eso hay 4 reglas de oro:

• **No caer en la trampa del cafecito y la palmada:** el funcionario que te ofrece el cafecito y te da unas palmaditas en la espalda no te quiere, no te respeta, no es tu amigo. Te quiere cagar. Y vos te tenés que hacer el boludo, tomarte el cafecito y no dejarte engrampar.

• **Sin obra no hay foto:** Nunca dejes que te usen para la foto antes de cumplir sus promesas. Primero la obra, después la foto. Sino te engrampan.

• **Nunca pagues coima:** si te ofrecen un subsidio para una cooperativa y te piden a cambio un sobre tenés tres opciones: (1) declinar amablemente e insistir con tu reclamo (2) mandar al coimero a la mierda y apretarlo con una denuncia (3) decirle que “si si bueno” y después no le das nada. Pero si le entregás el sobre entrás en un círculo de complicidades del que no podés salir. Aunque lo hagas por los compañeros, quedás engrampado.

• **Nunca aceptes sobres:** Francisco dice, la corrupción “comienza con un pequeño sobre y después es como la droga”. El día que aceptaste un sobre para vos mientras negociabas una causa popular, caíste esclavo de la corrupción y perdiste tu dignidad. Te engramparon para siempre.

• **Nunca marearse por las alturas:** recordar siempre la frase de Evita: *“Yo los he visto marearse por las alturas. Dirigentes obreros entregados a los amos de la oligarquía por una sonrisa, por un banquete o por unas monedas. Los*

denuncio como traidores entre la inmensa masa de trabajadores de mi pueblo y de todos los pueblos. Hay que cuidarse de ellos: son los peores enemigos del pueblo porque han renegado de nuestra raza. Sufrieron con nosotros pero se olvidaron de nuestro dolor para gozar la vida sonriente que nosotros les dimos otorgándoles una jerarquía sindical. Conocieron el mundo de la mentira, de la riqueza, de la vanidad y en vez de pelear ante ellos por nosotros, por nuestra dura y amarga verdad, se entregaron. No volverán jamás, pero si alguna vez volviesen habría que sellarles la frente con el signo infamante de la traición”.

Todo está permitido para el negociador mientras no entregue a los compañeros. Hay que ser hábil y flexible, a veces hay que hacer compromisos que no nos gustan y tragar sapos, muchas veces tenemos que sonreírle a gente detestable, pero mientras lo hagamos por amor al Pueblo y con un profundo sentido de lealtad a los pobres, está más que justificado y es un sacrificio que se hace en el altar de la justicia.

RESÚMEN VISUAL

DERECHOS SOCIALES

Cada derecho es producto de una lucha,
de una conquista

▶ **La justicia social:**
es producto de la
lucha de los Pueblos

▶ **La injusticia social:**
es producto
de sus derrotas

**Trabajadores de la
Economía Popular**

Son producto de una
derrota, de una lucha
perdida.

En América Latina, **el movimiento popular**
vive una verdadera **resurrección**

Volvimos a levantarnos y derrotamos las peores formas
de neoliberalismo, impeditos que el imperialismo se
apropie totalmente de nuestra economía a través de su
proyecto (el ALCA) y parimos una nueva etapa donde
los gobiernos se acercaron a los Pueblos

Un alto nivel de acumulación de Poder Popular es
condición necesaria para las transformaciones
sociales y la recuperación de derechos.

La función de la CTEP es seguir acumulando poder popular a través de la lucha reivindicativa. Debemos seguir luchando, trabajando, organizándonos, discutiendo, criticando la injusticia.



Tenemos que recuperar la **dimensión épica de la lucha social**, el fuego que tiene que arder en cada uno que se juega el pellejo por el hermano, por el oprimido, por la Patria, por la humanidad.

Tres terrenos de lucha

- ➔ **REVEINDICATIVO:** es el que desarrollamos desde la **Confederación de Trabajadores de la Economía Popular**
- ➔ **IDEOLÓGICO:** lucha por las ideas y la cultura
- ➔ **POLITICO:** lucha por el poder del Estado

Lucha Ideológica

Consiste en trabajar sobre nuestra conciencia como Pueblo, sobre la representación que tenemos de nuestro pasado, sobre las estructuras socioeconómicas de presente y la proyección de nuestro futuro común como Patria libre, justa y soberana.

Lucha Política

Es la disputa por el poder que permite proyectar esas ideas desde la herramienta más poderosa que tienen los Pueblos frente al Capital cuando logran ponerla bajo su comando: el Estado.

Lucha Reivindicativa

Consiste en conquistar mejoras en el ingreso económico, en las condiciones de trabajo y en las condiciones de vida de los compañeros de los distintos sectores del Pueblo.

Es concreta y se mide en resultados tangibles
NI las intenciones
ni las convicciones
son importantes:
Sólo el resultado

Ofensiva: cuando nosotros vamos por más.

Defensiva: cuando estamos tratando de aguantar lo poquito que tenemos frente al que nos lo quiere sacar. Son ideales para organizar a los compañeros y en general forjan a los mejores dirigentes.

Toda lucha reivindicativa nace de una contradicción social pero se detona por un conflicto concreto. Cuando la contradicción se hace carne en un conflicto concreto, la lucha defensiva puede transformarse en ofensiva y la organización puede dar un salto cualitativo.

ROL DE LA CTEP: Asumir el conflicto, aceptarlo y resolverlo

En la sociedad capitalista hay miles de contradicciones, todos los días, en todos los lugares. Estas contradicciones o problemas particulares surgen de una contradicción o problema general que es la inequidad y la injusticia. Hasta que no se resuelva esta contradicción general, las contradicciones particulares van a seguir existiendo

CONTRADICCIÓN

→ Cuando se despierta el conflicto, hay que llevarlo a la victoria

1. **Asumir el Conflicto**
2. **Comprender el Conflicto:**

- Cuál es el Conflicto
- Quiénes somos en el conflicto
- Qué objetivos tenemos nosotros y cuáles la otra parte
- Cuáles son nuestras fuerzas

3. Resolver el Conflicto: Hay que resolverlo, no eternizarlo. Tiene dos etapas:

- Plan de Acción y Ejecución

SOCIEDAD

- Vivimos en una sociedad descuartizada.
- Con el correr de los años, se fue perfeccionándose en el arte de crear conflictos entre los Pueblos.
- Mientras una minoría feliz acumula fortunas faraónicas y domina el mundo, los Pueblos nos matamos por migajas.



¿Cómo podemos ir resolviendo las contradicciones para mejorar paso a paso la situación de nuestros compañeros y a su vez construir el poder del pueblo?

► Podemos usar el método de la cebolla. Pensemos que el corazón de la cebolla son nuestros objetivos y todas las capas son los obstáculos - que aunque nos salten las lágrimas - tenemos que ir sacando para avanzar en un proceso.

► **Es que toda lucha reivindicativa es un proceso.** A cada etapa, cambiarán las alianzas y las tácticas de lucha. Hay que saber jugar ese juego.

ESTADO

► - Es el resultado de la correlación de fuerzas, de la puja entre los distintos sectores de la sociedad.

- Es como un referee que va ordenando el partido para que no se descontren y termine a las trompadas, aunque nunca es neutral: o tira para un lado o tira para el otro. Pero los que juegan el partido son los grupos y clases sociales.



ECONOMÍA POPULAR

Situación rara porque nos han excluido del partido y lo miramos desde la tribuna.

Pero ¿quién no sabe que la tribuna muchas veces define el partido? Si cantamos fuerte, ponemos huevo y somos muchos, ¡el referee se va a cuidar de no tirar para el lado equivocado!

Cuando los sindicatos y las cámaras negocian en paritarias



El Estado participa, claro, pero la negociación es principalmente entre empresarios y trabajadores

Cuando los trabajadores de la economía popular luchamos por nuestros ingresos



No tenemos nadie a quien reclamarle un aumento o mejores condiciones de vida más que al Estado. **Nosotros en la lucha tenemos paritarias indirectas con los capitalistas**, sojeros y monopolios. El Estado es el que les hace entender, aunque a ellos no les guste, que mejor entregan algo si no quieren que la hinchada de los excluidos rompa el alambrado, se meta en la cancha y pudra el partido.

Lo que de alguna manera le “vendemos” a este sistema para que se respeten nuestros derechos es la **paz social**. Los que tienen el poder y el dinero no entregan nada si no sienten latente la amenaza de los sectores populares aunque el Gobierno se los exija.



No hay revolución sin pueblo ni justicia social sin poder

SUBSIDIO

El subsidio que se reparte para contener, casi como una limosna, aunque a veces es necesario, si se vuelve crónico nos hace daño.

Nosotros tenemos que defender los subsidios pero transformándolos de a poquito en salario

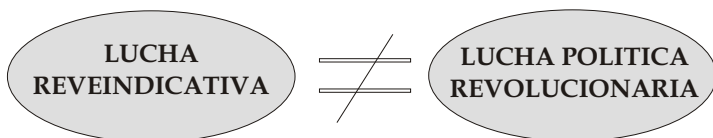
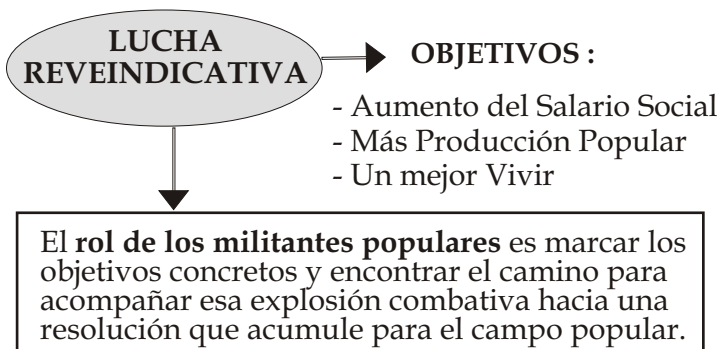
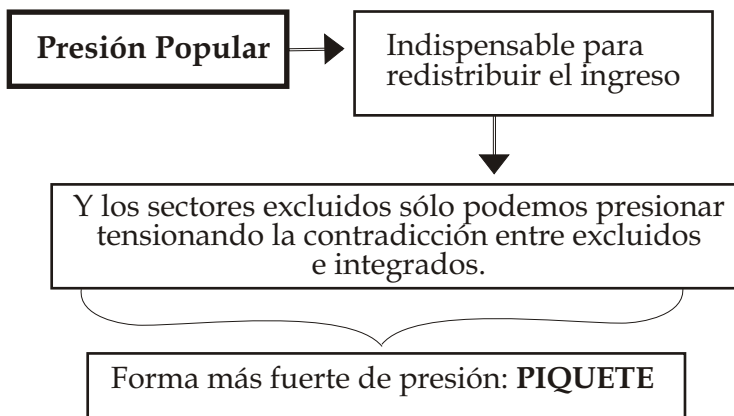
Queremos que todas las personas, aún dentro de este sistema injusto llamado capitalismo, sean reconocidas por lo que hacen: reciclar, distribuir un producto, arreglar una plaza, cuidar un niño, cocinar en la olla popular o construir una vivienda.

Por eso, debemos intentar que cada lucha se transforme no sólo en más ingresos sino en más y mejor trabajo.

Tradicón de Lucha de los Sectores Populares

- ▶ La lucha de los esclavos
- ▶ La lucha de los Campesinos y Ciervos
- ▶ La Lucha de los pueblos originarios de América
- ▶ La Lucha de los obreros

La situación de los **excluidos** es diferente: no tenemos casi nada y a nadie le interesa explotarnos. **Somos Recuperadores del Trabajo que nos robaron**



No podemos confundir los dos tipos de lucha: La acción directa o medidas de presión sirven exclusivamente como apoyatura de la negociación.

Nunca vamos a hacer una revolución con uno, dos o mil piquetes pero sí podemos negociar mejores condiciones de vida para nuestros compañeros en el camino hacia los cambios estructurales.

Sectores Populares

Tenemos que crear las condiciones para que a alguien le interese sentarse a negociar con nosotros. Nos tenemos que convertir en “un problema”. Pero esto no alcanza: En determinado momento el conflicto se tiene que resolver mediante un acuerdo, sea este tácito o explícito. Ahí es fundamental que los dirigentes populares conozcan el arte de la presión y la negociación.

Principios Generales sobre las mejores tácticas de lucha y acción directa:

- Proporcionalidad
- Economía de Fuerzas
(máxima presión con el mínimo desgaste)
- Rapidez
- Dialogo
- Comunicación
- Profundización Vertical Del conflicto
- Profundización Horizontal-

Seis Pasos para el negociador Popular

- Calar al interlocutor
- Entender la correlación de fuerzas
- Trabajar sobre los intereses
- Trabajar sobre las emociones
- Encontrar formas de acuerdo
- No dejarse engrampar