

## **Transformaciones emergentes del proceso de recuperación de empresas por sus trabajadores.<sup>1</sup>**

Julián Rebón<sup>2</sup>, Rodrigo Salgado<sup>3</sup>

La recuperación de empresas (RE) es la conceptualización con la cual se ha denominado a un conjunto heterogéneo de procesos, en los cuales empresas en crisis son puestas a producir por sus trabajadores. Desde fines de la década pasada, y con particular intensidad a partir de 2001, miles de asalariados en todo el país se han hecho cargo de empresas en procesos de quiebra, cierre y/o importantes incumplimientos del contrato salarial con sus trabajadores.

Durante los 90, la reestructuración capitalista en el territorio argentino desarrolló un intenso proceso de expropiación sin una contrapartida al mismo nivel en la capacidad de valorizar productivamente en el territorio la centralización de capital resultante. La crisis de dicho proceso de reestructuración agudizó los efectos sociales de dicha asincronía. Una inédita crisis social afectó las condiciones de reproducción de diferentes identidades, así como las formas institucionales reproductivas del orden social. En este contexto el malestar social de diversas identidades se expresó en el campo de la disconformidad de forma crecientemente directa –sin mediación institucional– conformando espacios de innovación y autonomización.<sup>4</sup> La recuperación productiva de empresas por sus trabajadores es la resultante del modo en que fueron alteradas por la crisis las diferentes identidades sociales y morales preexistentes, posibilitando las condiciones para nuevas articulaciones. En el caso particular de la producción, este conjunto de procesos altera parcialmente el carácter social de la fuerza de trabajo generando condiciones para una crítica práctica, no deseada previamente por sus protagonistas, al orden socio-productivo. Expresión de una particular distribución social del malestar, este hecho de disconformidad en el campo de la lucha, se prolonga en el campo de la producción como la autonomización necesaria para la reproducción de una identidad social: el trabajador estable. No fue la existencia previa de una conciencia crítica a la formación social el nutriente cultural central del proceso, aunque la misma existiera en varios de los cuadros políticos involucrados en el mismo, sino el desafío de “recuperar”, o evitar la destrucción, de su identidad social como trabajadores estables. Esta imagen del pasado cercano era añorada, a veces de forma idealizada, al compararla con el presente que enfrentaban. Al rescatar el pasado para desafiar el presente, casi sin pretenderlo, en el campo de la acción configurarán un nuevo futuro. Deberán dejar de ser asalariados para preservar su condición de trabajadores, trabajar sin patrón para poder trabajar, innovar socialmente para

---

<sup>1</sup> Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en la Primera Reunión del Grupo de Trabajo de CLACSO “Trabajo, Empleo, Calificaciones Profesionales, Relaciones de Trabajo e Identidades Laborales” que tuvo lugar en Buenos Aires en Noviembre de 2007. Agradecemos la colaboración en los borradores de este artículo a Laura Tottino y Melina Ons.

<sup>2</sup> Doctor en Ciencias Sociales, investigador del Instituto Gino Germani (UBA) y del CONICET.

<sup>3</sup> Sociólogo, Becario Doctoral de la Universidad de Buenos Aires.

<sup>4</sup> Con autonomización nos referimos a la conformación de nuevos grados de libertad para una identidad enfatizando el carácter procesual de la misma. En tal sentido, nada nos dice dicha conceptualización acerca de la forma a través de la cual entra en crisis la heteronomía preexistente ni del carácter social de la “autonomía” resultante.

prolongarse parcialmente en su identidad. La vivencia del trabajo como elemento de dignificación personal, una larga construcción histórica de la formación social, les otorgará legitimidad para desafiar la legalidad cuando esta se convierta en un obstáculo. La acción directa resolverá favorablemente esta tensión entre legitimidad y legalidad, construyendo, en su combinación con mecanismos convencionales, la posibilidad de avanzar en la tenencia de la unidad productiva. En el avance sobre la dirección de la producción acometerán el desafío de construir una cooperación basada en la autonomía. Materializarán, casi sin proponérselo, procesos de autonomización, igualación e innovación. Simultáneamente, se enfrentaran permanentemente con procesos de desigualación social y construcción de nuevas heteronomías, con la normalización capitalista de la experiencia. (Rebón: 2007)

En suma, la recuperación de empresas será una de las respuestas esbozadas por los trabajadores al malestar social originado en la inédita situación de crisis social. Representará una respuesta no capitalista en condiciones de hegemonía de este modo productivo. (Rebón: 2007)

En la actualidad, el cierre del marco de depresión económica y crisis política, nos plantea nuevos interrogantes acerca de su desarrollo futuro. En este nuevo período ¿podrán los trabajadores recuperar nuevas empresas? Y donde esto ocurra, ¿cuáles serán sus factores estructurantes? Con relación a aquellas empresas recuperadas nacidas en el momento más intenso de la crisis ¿logran avanzar de forma sostenida sobre la producción? ¿En qué medida lo hacen prolongando la autonomización e igualación inicial? ¿En qué medida prolongan la alianza social del momento originario?

En la respuesta a este conjunto de interrogantes estamos trabajando en nuestro proyecto actual de investigación UBACYT denominado “Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas”. El trabajo aquí presentado constituye un avance preliminar del mismo. La fuente de datos central es un nuevo relevamiento a las empresas ya relevadas durante el 2003 en la Ciudad de Buenos Aires<sup>5</sup>. Durante el tercer trimestre de 2006 volvimos a visitar las unidades productivas que habíamos relevado en 2003 a partir de entrevistas y una encuesta sobre su historia, funcionamiento y las identidades sociales de los trabajadores. En este nuevo relevamiento hicimos entrevistas a informantes clave y observaciones *in situ* para avanzar en la respuesta a nuestros interrogantes.

En el presente trabajo retomaremos los interrogantes planteados acerca de las transformaciones emergentes. Pero al hacerlo aprovecharemos para poner a pruebas hipótesis propias y ajenas que se señalaron, en distintos momentos, acerca del proceso de recuperación de empresas. El presente trabajo se divide en tres partes. La primera parte refiere a la reproducción del proceso de recuperación de empresas. La misma es analizada en su forma simple, la continuidad de las unidades productivas recuperadas en el período anterior, y en su forma ampliada, la forma e intensidad con que se expande el proceso a nuevas unidades. Con relación a la primera problemática encontramos que la gran mayoría de fábricas que han sido recuperadas continúan como tales. En cuanto a la reproducción ampliada, nuestra hipótesis plantea que, más allá de las transformaciones del contexto de surgimiento del proceso aunque con menor intensidad, continúa expandiéndose. Desde

---

<sup>5</sup> Se trata de las cooperativas Artes Gráficas el Sol, Bauen, Brukman, Campichuelo, Chilavert, Cooperpel, Diógenes Taborda, IMPA, Instituto Comunicaciones, La Argentina, La Nueva Esperanza, Monte Castro, Patricios, Vieytes y Viniplast. Las empresas Clínica Salud Medrano y 26 de septiembre, también fueron entrevistadas en 2003 y han dejado de existir para 2006.

nuestra perspectiva, esto se debe a la instalación cultural de la forma social *recuperación* como un repertorio de acción posible. En la segunda parte del trabajo planteamos, en contraposición a lo que sostienen otros autores (Salvia: 2007), que la recuperación de empresas se ha convertido en una forma eficaz para que estos trabajadores logren realizar su reproducción social revirtiendo procesos de pauperización. Al mismo tiempo, frente a las hipótesis de la “función social” que asumirían estas empresas (Fernández: 2006) destacamos el carácter colectivo-privado de la tenencia de estas unidades en las cuales la mediación con la sociedad asume una forma predominantemente mercantil y la producción no se estructura con base al consumo productivo de trabajo asalariado. Por último, analizamos en que medida, su desarrollo productivo ha estado asociado a una conservación y profundización de los procesos de igualdad social que registramos en sus orígenes o por el contrario estos han tendido a su reversión. Nuestra hipótesis sugiere que en esta dimensión, al menos en lo atinente al criterio de retribución laboral, se desarrolla un proceso de desigualación estructurado a partir de las formas originarias de conformación del colectivo laboral.

### **La reproducción: de la imposibilidad teórica a posibilidad práctica.**

Varios de los discursos con los cuales nos encontrábamos años atrás acerca de la recuperación de empresas bajo la forma cooperativa señalaban su imposibilidad de funcionamiento sostenible y que las mismas estaban destinadas al fracaso. Unos, desde el conservadurismo liberal argumentaban la ineficiencia e imposibilidad de las empresas conducidas por trabajadores. Naturalizando la relación entre capital y trabajo, nos advertían que una empresa sin patrón no podría conformar otra cosa que un “paraíso de los vagos” (Kleidermacher: 2003, Aleman: 2003, Muzak: 2003). Otros, en una perspectiva anticapitalista, nos advertían en base a una argumentación teórica que indefectiblemente la experiencia cooperativa estaba condenada al fracaso o a la degeneración en nuevos capitalistas (Martínez: 2002). Ambos veían en el mismo una imposibilidad teórica<sup>6</sup> y señalaban que su existencia y la forma que tendía a asumir sólo podrían ser explicadas por la situación coyuntural de crisis... Pero veamos los datos para relativizar los prejuicios teóricos con base en lo que efectivamente acontecido. ¿La experiencia fue solamente una expresión coyuntural de la crisis? ¿Han podido prolongar su existencia más allá de esta situación?

En anteriores trabajos hemos señalado cómo distintos obstáculos que enfrentaba la ampliación del proceso a nuevas unidades ante la reversión del marco general de depresión económica y crisis política. Dicho marco de crisis fue el elemento estructurante para la génesis del proceso, posibilitando la conformación de la alianza social que logró avanzar sobre la tenencia de las unidades productivas y la dirección de la producción. Nos interrogábamos en que medida el fin de aquel marco impactaría en el desarrollo del proceso (Rebón: 2007).

En esta dirección, diversos cambios en el período más agudo de la crisis deben ser reseñados para entender las dificultades que encuentra la reproducción ampliada del

---

<sup>6</sup> Un error habitual, en el campo del ensayismo “político” o “académico”, es la confusión entre teoría y conocimiento. En nuestra perspectiva la teoría sólo nos sugiere qué y como observar, nada nos dice acerca de la “realidad” concreta. En tal sentido, jamás puede reemplazar al conocimiento, es decir a la articulación entre teoría y realidad a partir de una mediación instrumental.(Marín: 1981) Por otra parte, la realidad social en tanto esta compuesta por una solución de adición y mezcla de relaciones nunca podrá ser axiomatizada plenamente en un cuerpo teórico (Piaget: 1988).

proceso. Por una parte, el fortalecimiento de la heteronomía clásica del ámbito fabril y la reversión del proceso de abandono capitalista de la producción por cambios en los niveles de rentabilidad contribuyen a que ante situaciones de crisis puedan aparecer nuevos capitalistas dispuestos a *recuperar la empresa*<sup>7</sup>. Desde la perspectiva de la fuerza de trabajo, la mayor facilidad para obtener otro trabajo por parte de los asalariados, en especial los más calificados, así como el aumento de la posibilidad de cobrar indemnizaciones atenúa la tensión social. Otro elemento es el cambio de poder y posición de los actores sociales y políticos. Antiguos aliados como el movimiento asambleario o el piquetero han visto disminuido su capacidad de movilización. Por otra parte, algunos cuadros políticos y sociales que habían encontrado en la organización de los movimientos de recuperación su estrategia de acumulación de poder social han logrado ingresar a la institucionalidad política atenuando su participación en el proceso y/o la radicalidad del mismo. Diversos miembros de la clase política que en el momento de la crisis estaban dispuestos a apoyar adaptativamente a un fenómeno de alta legitimidad social que contrastaba con su baja legitimidad, hoy ante el cambio de contexto, tienden a ser más reacios a brindar apoyos, oponiéndose abiertamente en algunos casos.

Como podemos observar en el gráfico, la evolución del proceso asume una forma aluvional concentrando casi la mitad de los casos en el pico de la crisis en el 2002. Posteriormente, en paralelo a la recomposición económica y política, tiende marcadamente a descender hasta 2004, aunque en este año se empieza a suavizar el declive. Luego se estabiliza asumiendo una forma amesetada. Si bien la intensidad es marcadamente menor al pico de la crisis, se mantiene constante en valores superiores a los obtenidos en los años anteriores al 2002. Representando la tasa anual de nacimiento de recuperadas de este último período –la cual alcanza un 14%– valores relativamente similares a la creación de empresas en la economía del país (MTSS: 2006).<sup>8</sup>

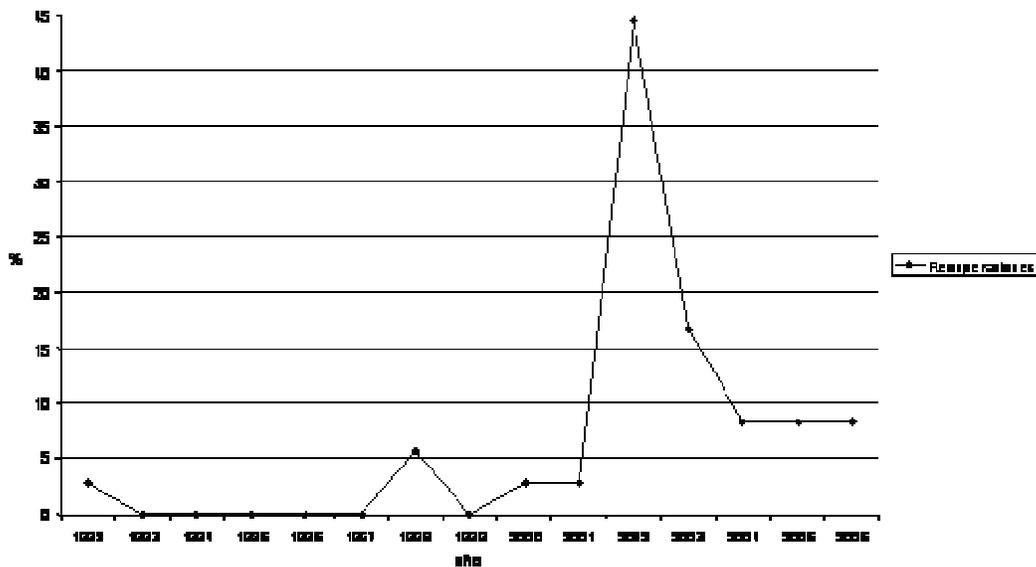
Gráfico 1

---

<sup>7</sup> También, la reciente recuperación del poder sindical, la otra gran heteronomía del ámbito fabril, funciona, al menos en algunos casos, como un obstaculizador al desarrollo del proceso. Acerca del papel del sindicato en las recuperaciones puede consultarse Rebón, 2004.

<sup>8</sup> Las tasas de nacimiento de recuperadas por período, así como las de mortandad de empresas y crecimiento de personal, se han realizado, a pesar de las limitaciones del tamaño del universo de referencia, como un ejercicio exploratorio para poder tener aproximaciones comparativas a valores paramétricos.

Distribución porcentual de recuperaciones por año de surgimiento. Ciudad de Buenos Aires 1992-2006



Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

N: 36

¿Por qué pese a la reversión de los elementos estructurantes el proceso, aunque con una baja intensidad, continúa expandiéndose? En nuestra hipótesis esto se debe a la instalación cultural de la forma social “recuperación” como un repertorio de acción posible ante determinadas situaciones. En 2004, en nuestro primer avance de investigación, advertíamos que la recuperación se incorporaba a la “caja de herramienta” de los trabajadores como un modo de enfrentar el cierre empresarial y la precarización laboral. Se transformaba así, no sólo en una herramienta, sino en una configuración de acciones existente, conocida y valorada positivamente por los trabajadores. En tanto la desaparición de empresas es una resultante de la crisis, y ésta es un elemento estructural del capitalismo, una vez que esta alternativa se instala socialmente -aún cuando se reviertan parte de los factores que conformaron su génesis- su difusión puede continuar mientras no se cuestione dicho repertorio o las condiciones políticas se vuelvan abiertamente hostiles a la experiencia. Así, génesis y desarrollo se apartan parcialmente en sus elementos estructurantes.<sup>9</sup>

Recientemente, hemos explorado con detenimiento entre distintos grupos de trabajadores asalariados la hipótesis de la incorporación de la forma social “recuperación” como repertorio de acción. En tal dirección hemos relevado su conocimiento por otros conjuntos de trabajadores. Los resultados de una encuesta entre trabajadores del Subte de la Ciudad de Buenos Aires y trabajadores no docentes de la Universidad de Buenos Aires -

<sup>9</sup> Este es un hecho recurrente en el campo social por la composición de la totalidad social por mezcla y adición de relaciones sociales. Como nos advierte Piaget la explicación en sociología no puede reducirse a la diacronía o secuencia causal sino también enfocarse sincrónicamente en sus mutuas implicaciones. El cambio social no depende solamente del punto precedente, no se puede predecir en particular dado que no solamente hay secuencias de procesos sino también interferencias. La historia de un sistema estadístico determina las formas ulteriores de equilibrio si lo que se trata es prever la forma probable de equilibrio pero no los detalles. En un sistema que no es adición, lo fortuito excluye el paso unívoco de lo diacrónico a lo sincrónico en lo que concierne al detalle de las relaciones. Así el cambio social asume la forma de sucesión de desequilibrios y equilibrios imprevisibles en detalles.

dos universos con distintos niveles de movilización y experiencia organizativa- apoyan nuestra hipótesis. La recuperación de empresas es conocida en ambos casos por alrededor del 90% de los encuestados, entre los mismos la inmensa mayoría valora positivamente al proceso. Dicha valoración positiva se funda centralmente en la relevancia social que le otorgan los encuestados al hecho de recuperar una fuente laboral y productiva. Sólo para una minoría la importancia del hecho radica en demostrar la posibilidad de producir sin patrón. No obstante, es ampliamente mayoritaria la opinión de que una empresa dirigida por los trabajadores puede funcionar. Más aún, dicha capacidad de hacer funcionar a las unidades productivas es considerada igual o superior a la del capital. Si bien estos datos no pueden ser extrapolados al conjunto de los trabajadores, nos están indicando la existencia de un conocimiento y valoración positiva del proceso entre grupos diversos de trabajadores. Y al mismo tiempo nos muestran la creencia que producir de forma autogestionada es posible, y que dicha empresa puede ser tan o más eficiente que la capitalista<sup>10</sup>.

## Cuadro 1

Conocimiento y actitud frente a la recuperación de empresas y actitud frente a la autogestión. Trabajadores no docentes y del subterráneo de la ciudad de Buenos Aires, 2006

	Conoce a la recuperación de empresas		Imagen del proceso		Puede funcionar empresa dirigida por trabajadores		Funcionamiento de empresa dirigida por trabajadores	
	No				No			
<b>Trabajadores no docentes</b> n:14	No	12,5			No	14,5		
	Si	87,5	Positiva	37,5	Si	85,5	Mejor que con patrón	39,2
			Ni positiva ni negativa	10,7			Igual que con patrón	51,0
			Negativa	1,8			Peor que con patrón	9,8
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>100</b>
<b>Trabajadores de subte</b> n:133	No	8,3			No	4,7		
	Si	91,6	Positiva	35,9	Si	95,3	Mejor que con patrón	47,8
			Ni positiva ni negativa	4,1			Igual que con patrón	51,3
			Negativa				Peor que con patrón	0,9
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta trabajadores de Subterráneos de la Ciudad de Buenos Aires y no docentes de la Universidad de Buenos Aires. Picaso 2006.

<sup>10</sup> También muestra cierta tendencia a un mayor conocimiento y visión positiva del proceso entre los territorios con mayor experiencia de lucha y organización, así los valores en trabajadores del subterráneos son moderadamente superiores que entre los no docentes. Dicha diferencia se explica por las diferentes experiencias de lucha previa y organización de los trabajadores de ambos territorios.

En suma, el proceso sin la forma aluvional de la crisis, con una baja pero de constante intensidad, continúa en su ampliación. Pero, ¿qué pasa con las empresas una vez que los trabajadores se han hecho cargo de las mismas? ¿Es dicho proceso reversible? ¿Logran sobrevivir como empresas y como recuperadas?

El cuadro 2 nos muestra la existencia o conservación de las empresas recuperadas en la actualidad, a partir de su período de surgimiento. Las empresas nacidas en los distintos períodos del proceso (inicial, aluvional y descendente o tardío) en su inmensa mayoría continúan existiendo como recuperadas. El porcentaje de empresas que funcionan como recuperadas fluctúa entre el 80 y el 86% entre los diversos períodos. Aquellas que son más recientes y por lo tanto han estado expuestas a un menor paso del tiempo y por ende al riesgo de desaparecer, tienen una mayor preservación. Lamentablemente, carecemos de estadísticas de mortandad de empresas capitalistas con características similares para poder realizar un análisis comparativo.<sup>11</sup> No obstante, no pareciera ser mayor a la mortalidad empresarial del país. Entre 2003 y 2005 la mortandad de unidades productivas en el país promedio fue del 7,3 anual (MTSS: 2006) mientras que nuestro ejercicio exploratorio de estimación para las recuperadas alcanza una tasa de mortalidad anual de alrededor 7% durante el período 2003-2006.

Cuadro 2

Conservación como recuperada según período de recuperación. Ciudad de Buenos Aires, 2006

		Períodos de recuperación		
		Antes de 2002	Durante 2002	Después de 2002
Existe como recuperada	si	80,0	81,3	86,7
	no	20,0	18,8	13,3
	<b>Tota</b>	100	100	100

Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

De las empresas que dejan de existir como recuperadas tres desaparecen como empresas y tres cambian de forma social. De estas últimas, dos se transforman nuevamente en empresas privadas capitalistas y una pasa a ser estatizada por el gobierno de la Ciudad incorporándose a los socios de la cooperativa como asalariados de planta permanente del Estado local.

En suma hemos visto como que las tesis acerca de la coyunturalidad del proceso y de la imposibilidad del proceso deben ser cuestionadas en función de los datos. El proceso, aunque con menor intensidad, continúa ampliándose a nuevas unidades productivas y la mortalidad de estas nuevas empresas esta lejos de mostrar la supuesta imposibilidad teórica. No obstante, podría objetársenos, con justa razón, que estas empresas pueden continuar pero sin poder prácticamente funcionar o logrando funcionar pero derivando en formas capitalistas. Por lo tanto, correcto parece preguntarse ¿En qué medida logran

<sup>11</sup>Esta relativa semejanza se da a pesar que por su carácter de empresas nuevas surgidas de procesos crisis era de esperar niveles de fracaso mayor que los promedios para la totalidad del universo. Lamentablemente carecemos de estadísticas que nos permitan comparar con empresas que hallan registrado procesos significativos de crisis (convocatorias de acreedores y quiebras), o al menos, con las empresas nuevas que surgen, las cuales históricamente tienden a poseer mayor mortalidad que el conjunto de empresas.

funcionar productivamente? ¿Qué tanto innovan socialmente en dicha tarea? ¿Cuál es su carácter social?

### **La producción: entre la invención de la empresa social y la marginalidad degradada.**

Mucho se ha afirmado acerca del carácter socioproductivo de estas unidades económicas. Analicemos dos ejemplos en los cuales se analiza, con diferentes valoraciones, a la recuperación de empresas como una “estrategia de supervivencia”. Para unos la misma representa la invención de una nueva forma productiva que asume una función social basada en una lógica de regulación colectiva (Ana Fernández: 2006). Para otros, su resultante es la conformación de nuevas economías de la pobreza. Las fábricas recuperadas representarían una forma de marginalidad económica a través de las cuales los trabajadores prolongan situaciones de pauperización y precarización laboral, convalidando una situación de pérdida de derechos políticos y sociales (Salvia 2007).<sup>12</sup>

En primer lugar, quisiéramos disociarnos del señalamiento que afirma que el proceso expresa una “lógica de supervivencia”. Como ya señalamos en trabajos precedentes (Rebón: 2007), no se trata de “sobrevivir” de cualquier modo, sino de una forma particular de satisfacer sus necesidades sociales. Se pretende satisfacer las mismas a partir de la actividad como trabajador, personificando un oficio o un espacio ocupacional, y una relación con una localización productiva concreta. En el sentido mentado de los actores la recuperación aparecía como una forma de evitar tener que “vivir de los planes sociales”, el “cartoneo” o el “robo”. No se buscaba sobrevivir a secas, sino reproducir una identidad social aunque para hacerlo debieran transformar el carácter de su relación laboral dejando de ser asalariados. (Rebón: 2007) Ahora bien, más allá de este señalamiento acerca de los sentidos atribuidos a la acción ¿alcanzan a realizar su reproducción social como trabajadores? ¿Prolongan la situación de precariedad y pobreza a las cuales se vieron empujados por la crisis capitalista?

Cualquier respuesta con pretensiones generalizantes y omnipotentes, como las arriba señaladas, nos conduciría a perder la riqueza del proceso, atribuyendo a los hechos conceptualizaciones que soslayan la heterogeneidad existente.<sup>13</sup> Con base en nuestro

---

<sup>12</sup> El principal problema metodológico de estos trabajos reside que en función de algunas entrevistas efectuadas en un conjunto limitado de empresas, en un único registro temporal, se pretende extraer conclusiones generalizables para el conjunto del proceso en sus distintas etapas. Para una brillante crítica del impresionismo comprensivista véase el Prólogo de Jean Piaget a la *Explicación en sociología* (1988).

<sup>13</sup> Uno de las respuestas de este tipo es el renovado uso de la categoría marginalidad económica. Con ella Salvia (2007) intenta hacer referencia desde situaciones de mendicidad, pasando por redes de prostitución y mercados informales, hasta las empresas recuperadas. Este tipo de generalización pierde la capacidad de desentrañar los distintos procesos existentes, conformando conceptualizaciones específicas que permitan analizarlos. No obstante, también corresponde señalar las dificultades que encontramos para la aplicación del concepto “marginalidad” a la práctica investigativa. Con dicho término se refiere a la sobrepoblación “excesiva” para las necesidades del capital y que como tal no tendría los efectos funcionales clásicos del “ejército de reserva” (Nun, Murmis y Marín; 1968). El problema general de este concepto es la dificultad empírica para poner a prueba esta hipótesis. Máxime en un momento de integración capitalista a nivel mundial cuando muchas de las premisas de la teoría de la dependencia son puestas en cuestión. En primer lugar, la formación social actual no se restringe a los límites de un estado-nación, cada vez más el planeta en su totalidad es integrado por la expansión capitalista. Hablar de “marginalidad” sería poder delimitar relaciones entre la acumulación capitalista y la fuerza de trabajo, que no tiene ni va a tener efectos, sobre la expansión capitalista mundial. Recordemos el ejército de fuerza de trabajo tiene como efecto un disciplinamiento sobre los trabajadores activos y sirve de reservorio para nuevas expansiones. La situación actual nos muestra la dificultad del uso del concepto. Precisamente, la posibilidad permanente de deslocalización productiva o del trabajo virtual pone en competencia directa la población excedente de

relevamiento sistemático pudimos configurar una tipología de situaciones diferenciales de funcionamiento entre las 15 empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires que revisitamos en 2006. Como resultante conformamos tres agrupamientos con el objeto de poder explorar analítica y descriptivamente al conjunto del universo. El eje ordenador del agrupamiento “nivel de funcionamiento” es en que medida las cooperativas logran, claro está que con un conjunto de innovaciones, reproducir a los socios como trabajadores estables.

El primer conjunto está compuesto por 4 empresas, algo menos de un tercio del universo, que no alcanzan a realizar una reproducción de modo parcial y precario. Lo dominante aquí situaciones de vulnerabilidad productiva, en las cuales los retiros son, en la mayoría de los casos, menores a los de la rama, sin existencia de pago de jubilación y obra social, con empresas estancadas y en algunos casos en decrecimiento. La existencia de importante niveles de trabajo a fañón es otra característica que hace a la vulnerabilidad de este grupo.

Un segundo conjunto de empresas, que está compuesta por casi la mitad del universo (7), alcanza la reproducción social pero con algunos problemas y vulnerabilidades. Se trata de empresas que han crecido fuertemente en su cantidad de trabajadores. Sus socios logran en su mayoría retiros de bolsillo superiores a la media de la rama. Sin embargo, el aporte a la cobertura social es heterogéneo variando según cooperativa. En algunas la empresa paga la obra social, aporte impositivo y jubilatorio y en otras queda sujeto a la voluntad individual. La presencia del trabajo a fañón es baja, pero una parte importante de las empresas tiene dificultades con la tenencia de la unidad productiva lo cual les otorga cierta vulnerabilidad.

Por último, está el conjunto de empresas restantes (4) que podríamos denominar “reproducción exitosa”. En esta los retiros son significativamente superiores a la rama en la totalidad de los casos y las cooperativas aportan a la seguridad social.<sup>14</sup> Son empresas en crecimiento, que cuentan con leyes de expropiación definitiva.

En suma, vemos una situación diferencial en cuanto a la capacidad de realizar la reproducción social como trabajadores estables. La vía bajo la forma cooperativa sólo en

---

distintas partes del planeta tierra a diario. Por otra parte, el comportamiento mismo del mercado de trabajo local nos muestra la dificultad de su uso especulativo. Precisamente, el descenso del desempleo se registró en paralelo al fin del disciplinamiento fabril emergiendo una renovada conflictividad laboral ¿No tenía efecto entonces esa masa de población sobrante? Por otra parte, este descenso se hizo en parte ocupando a población que anteriormente estaba en algunas de las ocupaciones refugio que se connota como “marginales”. De hecho en el momento actual la dinámica del mercado laboral presiona para recuperar parte de la mano de obra más calificada de las fábricas recuperadas, que puede ver mejorar sus ingresos individuales ante la distribución más igualitaria que se realiza en las cooperativas. Obviamente se podría hacer la distinción en relación a las distintas fracciones de capital, y ver en que medida el impacto es más mediato o directo en su núcleo. Este es un trabajo a realizar no a presuponer, y que requiere un diseño metodológico de gran complejidad. Difícil es pensar que utilidad tiene un concepto que parece querer denotar a toda la población que no está empleada en el sector capitalista más dinámico, a pesar de que algunos de ellos no personifiquen plenamente fuerza de trabajo teniendo relación de posesión con medios de producción y compitan con sectores del capital cómo el caso de muchas empresas recuperadas.

<sup>14</sup> La falta de un régimen jubilatorio especial para las cooperativas de trabajo es un obstáculo para una mejor seguridad social para los asociados. Al no existir este, se tiene que aportar como cuentapropistas. Esto encarece, en muchos casos, el aporte y trae aparejado el problema que muchos de quienes están prontos a jubilarse verán sustancialmente reducidos sus futuros haberes jubilatorios.

una minoría de los casos ha fracasado o encuentra graves problemas para su realización, alcanzando solo a la subsistencia de los trabajadores. En otros esto se alcanza permaneciendo como trabajadores que obtienen los ingresos medios de su rama, y en muchos casos mayores, pero donde persisten algunos casos vulnerabilidades en relación a la empresa en su conjunto o en relación a la seguridad social del colectivo laboral. Por último, en un conjunto de casos pareciera producirse a través de la vía de la recuperación una reproducción social ampliada en la cual los trabajadores incrementan significativamente sus ingresos.

Pero aún en esta heterogeneidad, el enriquecimiento en formación y actividades laborales y políticas, sus mayores niveles de articulación con otras identidades sociales, y centralmente los nuevos grados de libertad en el trabajo, representan mejoras en su condición de vida que tienden a atravesar, con diferentes gradientes, a toda la experiencia. Por otra parte, la mayor equidad en la distribución del ingreso, la atenuación o desaparición de diferencias de retribución entre el conjunto del colectivo laboral, hace que aquellos trabajadores ocupados en puestos de trabajo menos calificados vean disminuir el riesgo de percibir ingresos que no superen el umbral de la pobreza o de la indigencia.

Señalar a las empresas recuperadas como forma en la cual la lucha de los “marginados” procuran “subsistir” acentuando a partir de los efectos de su acción colectiva su precarización y pauperización, así como empobreciendo su capacidad política es cuanto menos inexacto para la mayoría de las empresas. La recuperación ha sido exitosa en revertir la pauperización<sup>15</sup>, y en menor medida la precarización. Pero además no podemos quedarnos en la apologización de la relación salarial. Desobedeciendo las heteronomías clásicas del ámbito fabril han ampliado sus niveles de participación política y social, conformando nuevas libertades en el ámbito de trabajo.

Claro está que estos señalamientos acerca de la capacidad del proceso para lograr la reproducción de ciertas condiciones de vida no resuelve el tema del carácter social de estos emprendimientos. Pese a que no intentamos en este trabajo enfocarnos en dilucidar el carácter social de estos emprendimientos si nos parece necesario realizar algunos señalamientos que avancen en dicha dirección.

Estas unidades productivas no asumen una “función social” como insistentemente se ha señalado. El universo que instrumentaliza la posesión de las unidades productivas refiere a un conjunto de individuos asociados en cooperativas de trabajo. Las unidades productivas no asumen un carácter de “propiedad social”, sino, en forma dominante, una tenencia privada de carácter colectivo. Se observan dos obstáculos a la propiedad privada plena. Uno es que la gran mayoría de las cooperativas no son propietarias de sus unidades productivas<sup>16</sup>. El otro, que la forma jurídica “cooperativa de trabajo”, estipulada

---

<sup>15</sup> En sólo dos empresas la retribución no alcanzaba a superar el costo de una canasta básica total para una familia tipo (dos adultos y dos menores), en dos la retribución media se situaba en este umbral y en el resto lo superaba significativamente.

<sup>16</sup> Al momento del relevamiento existían diferentes situaciones. Once de las empresas, a partir de la ley de expropiación temporal por el Estado de la Ciudad de Buenos Aires, tenían cesiones en comodato de los bienes muebles e intangibles y cesiones transitorias de los inmuebles. En noviembre de 2004 se sancionó una ley de expropiación definitiva de los bienes inmuebles que alcanza a dichas empresas estableciendo la venta de dichos bienes con facilidades a las cooperativas. Sin embargo, dicha ley no ha sido efectivizada aún. De las otras cuatro empresas, una alquilaba a la quiebra el establecimiento, otra era propietaria de la maquinaria y alquilaba al Estado el inmueble, otra sólo poseía una guarda judicial pero no tenía autorización para funcionar y sólo una era propietaria plena de la unidad productiva.

legalmente para trabajadores que ponen en común su fuerza laboral con el objeto de llevar adelante una empresa, impone límites a la propiedad privada plena.<sup>17</sup>

Por otra parte, el intercambio que establece esta unidad productiva con la sociedad es predominantemente mercantil. Solamente un tercio de las cooperativas realizan algún emprendimiento social de carácter no mercantil en su establecimiento. Entre estos podemos registrar centros culturales, bachilleratos populares y para adultos, centros de salud, cesión de instalaciones para organizaciones sin fines de lucro, radio comunitaria y donación permanente de servicios y productos para organizaciones sociales. Más allá de estas experiencias predomina ampliamente la producción mercantil. Pero ¿asume esta producción para el mercado un carácter estrictamente capitalista? ¿Es resultante del consumo productivo de fuerza de trabajo asalariada?

Señalemos antes de responder esta pregunta, un hecho central. Nos encontramos ante empresas, en su gran mayoría, en pleno crecimiento, que han incorporado de modo significativo fuerza de trabajo. Entre ambos relevamientos el crecimiento neto de la dotación de trabajadores creció en promedio en alrededor de un 40% en el conjunto de empresas y si excluimos a las dos empresas que cerraron creció en un 50%. La tasa de crecimiento de la cantidad de trabajadores en el conjunto de las recuperadas registra según una estimación logarítmica un valor superior (11,3%) a la tasa de crecimiento (7,3%) del empleo registrado privado por expansiones, contracciones y cierres en el período 2005 y 2006 en el país. Esta tasa supera en todos los años del período inter-relevamientos al conjunto de las tasas de crecimiento neto del conjunto del país, aun incorporando la creación de empleo por nuevas empresas.

Al menos una cuarta parte de este crecimiento de la fuerza de trabajo utilizada ha sido efectuada en base a la incorporación dentro del colectivo, de trabajadores que no poseen la condición de socios plenos<sup>18</sup>. En 2003, menos de la mitad de las empresas (40%) existían trabajadores no socios-, en 2006 esta relación se invierte y las empresas que poseen trabajadores no socios pasan a ser la mayoría (66%). Pese a este crecimiento de esta categoría laboral lo dominante no es el consumo de fuerza de trabajo asalariada. Sólo el 10% de los trabajadores de las empresas recuperadas no son socios de las cooperativas. La situación es dispar entre las unidades productivas pero excepto en un caso, nunca los no socios alcanzan la mitad de la fuerza de trabajo. Un tercio de cooperativas no tiene presencia de trabajadores no socios, un tercio tiene pero estos no superan al 20% del colectivo laboral y, por último, otro tercio tiene más del 20% como trabajadores no socios.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> La cooperativa como forma legal establece límites a la enajenación de la empresa y su posterior reparto entre los asociados. Además, todos los asociados tienen, formalmente, el mismo poder de decisión independientemente del capital suscripto por cada uno.

<sup>18</sup> Como trabajadores no socios contemplamos sólo aquellos trabajadores que se encuentran en esferas que consideramos internas al proceso productivo mismo (producción, comercialización, administración). Excluimos aquí a los trabajadores que realizan trabajos en la cooperativa pero a partir de servicios externos, como abogados, contadores, auditores de seguridad e higiene, servicios de reparación de maquinarias e instrumentos de trabajo, etcétera.

<sup>19</sup> La incorporación de trabajadores a la empresa como no socios parece asumir variadas formas. Las cooperativas de trabajo legalmente sólo pueden tener asalariados por un período de tiempo. En la actualidad parece demorarse la incorporación de trabajadores a la cooperativa como socios plenos, quedando en general en una situación permanente de contratación irregular.

Nos encontramos ante empresas, en su gran mayoría, en ampliación que han incorporado de modo significativo fuerza de trabajo, y en parte lo hacen de forma asalariada -¿momentáneamente?- o “a prueba”. Pero que preservan un carácter predominantemente no capitalista en tanto el consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado no es lo dominante.

Avancemos ahora en desentrañar en que medida la aplicación de esta condición de categoría laboral configura y expresa un proceso de desigualación- diferenciación jerárquica- en el reparto de los ingresos.

### **La desigualación emergente.**

Un análisis de las trayectorias de las formas en que se efectúa la distribución de los ingresos en las empresas puede servirnos como un indicador de las transformaciones emergentes en el proceso de igualación. Para tal caso, compararemos las formas en las cuales se efectuaba dicha distribución en nuestro primer registro de 2003 con las formas que asume en la actualidad. Pasemos a analizar las formas concretas de distribución de lo producido al interior del colectivo laboral personificado en las cooperativas de trabajo.

En nuestro primer relevamiento encontrábamos un importante proceso de igualación frente a las empresas fallidas en diversas dimensiones. En el caso de la retribución en algo más de la mitad de las empresas el criterio de esta era igualitaria<sup>20</sup> y en las restantes se distribuía por categoría laboral pero atenuando las diferencias con “topes” de retribución o reducción del número de categorías. Las experiencias de lucha que los trabajadores compartieron desarrollaron procesos de igualación en diversas dimensiones. La modalidad de retiros adquirió un carácter más igualitario en aquellas empresas en las cuales los trabajadores, compartiendo luchas más intensas, configuraron una mayor solidaridad mecánica entre sí (Fajn, 2003, Rebón, 2004, Rebón: 2007).

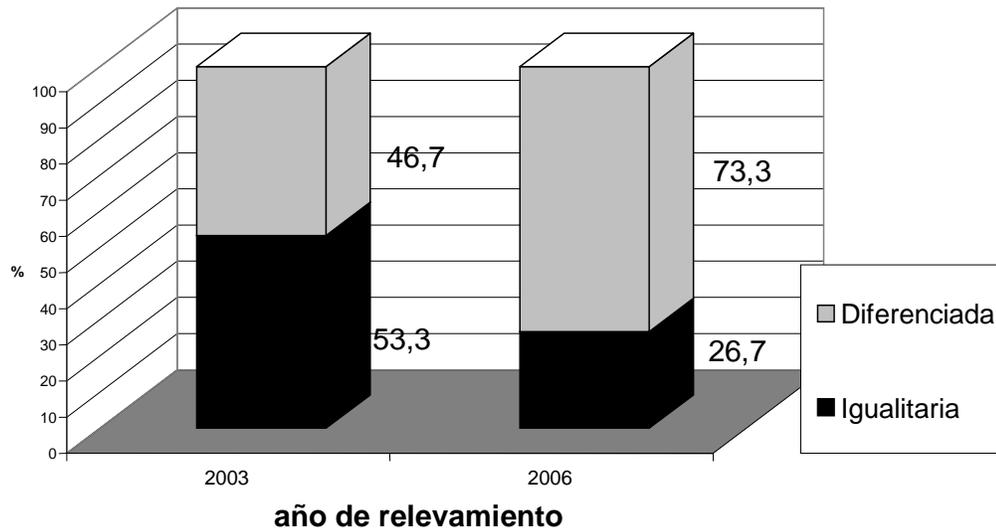
En nuestro reciente relevamiento observamos una reversión parcial de los procesos de igualación al interior de la unidad productiva con respecto a las primeras etapas de la recuperación. En 2006, observamos que en las empresa recuperadas la relación entre retribución igualitaria y diferenciada se ha modificado. Si antes en poco más de la mayoría de las empresas se retiraba igualitariamente, actualmente en la amplia mayoría se retira en forma diferenciada.

### Gráfico 2

---

<sup>20</sup> Por retribución entendemos tanto el retiro a cuenta de utilidades de los asociados como el pago a trabajadores no socios.

**Criterio de retribución en empresas recuperadas según año de relevamiento.**



N: 15

Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Esta modificación de las formas igualitarias de distribución nos indica, preliminarmente, la existencia o desarrollo de procesos de desigualación al interior de las unidades productivas. Este proceso implica la diferenciación jerárquica de empresas antes igualitarias – en más de la mitad de las empresas que en el 2003 se retribuía igualitariamente, en la actualidad se retribuye diferenciadamente-. Por el contrario, aquellas cooperativas que retiraban diferenciadamente en el 2003 no han sufrido mayores modificaciones<sup>21</sup>.

**Cuadro 3**

Modalidad de retribución en el año 2006 según modalidad de retribución en 2003

		Modalidad de retribución en 2003	
		Igualitario	Diferenciado
Modalidad de retribución en 2006	Igualitario	43%	16%
	Diferenciado	57%	84%
	Total	100%	100%

N: 15<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Sólo en un caso el criterio diferenciado de retribución muta a igualitario. La particularidad de este caso reside que en el 2003 ya contaba con una importante antigüedad, habiendo desarrollado por entonces un proceso de diferenciación hacia los no socios, como muchas empresas nacidas en ese período han desarrollado más recientemente. En 2006 esta tendencia se había revertido en el marco de una fuerte crisis interna que reduce drásticamente la cantidad de trabajadores y los ingresos de la cooperativa.

<sup>22</sup> Pese al reducido tamaño del universo presentamos las frecuencias porcentuales en tanto que facilitan la lectura de las correspondencias.

Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

¿En que medida es la incorporación de trabajadores no socios antes señalada el elemento estructurante de la diferenciación? ¿Qué formas asume la diferenciación y qué relación tiene con la incorporación de trabajadores sin condición de socio pleno?

La incorporación de trabajadores que no poseen la condición de socio pleno no es la única modalidad de diferenciación en cuanto a la retribución. Junto a la diferenciación entre socios y no socios, encontramos también diferenciación entre los asociados a la cooperativa. En rigor, se hacen presentes tres formas de retribución en las cooperativas analizadas.

En primer lugar, en el 40% de las empresas la diferenciación de la retribución al interior de la cooperativa es entre sus asociados. Estos procesos tienden a basarse en criterios que se encuentran desarrollados en las empresas capitalistas como modalidades de retribución al personal. Entre ellos podemos nombrar la categoría laboral como criterio de asignación de los retiros. La centralidad de la diferenciación no se basa en un atributo de la relación laboral de la empresa con el trabajador, sino en la tarea que efectúa el trabajador o su jerarquía ocupacional. En este tipo la diferenciación adquiere un carácter complejo, con base en la división singular del trabajo. La misma puede registrarse a través de diferentes dimensiones como calificación de la tarea, complejidad instrumental, carácter de lo producido o la jerarquía ocupacional. Sin embargo debemos recalcar, que este tipo de retribución adquiere en estas unidades productivas una forma más atenuada que en una empresa capitalista. Esta moderación se logra a partir de la fijación de topes o diferencias máximas entre las diversas escalas y categorías.

En segundo lugar, en un tercio de las empresas la distribución de los retiros se realiza de forma diferencial entre socios y no socios, es decir casos en donde el retiro es igualitario ente los primeros pero diferencial respecto a los segundos, cuya retribución a su vez, es menor<sup>23</sup>. Aquí, es sólo la condición o no de ser asociado el criterio que discrimina el retiro que se obtiene. Desde la perspectiva del retiro, no encontramos escalas, sino que el colectivo laboral se encuentra dividido en dos subgrupos, los socios y los no socios. El retiro es diferencial sólo en base a ese criterio que atraviesa transversalmente al colectivo laboral y la estructura organizativa. La centralidad de la diferenciación se basa en un atributo de la relación laboral del trabajador con la empresa independientemente de la tarea que efectúa.

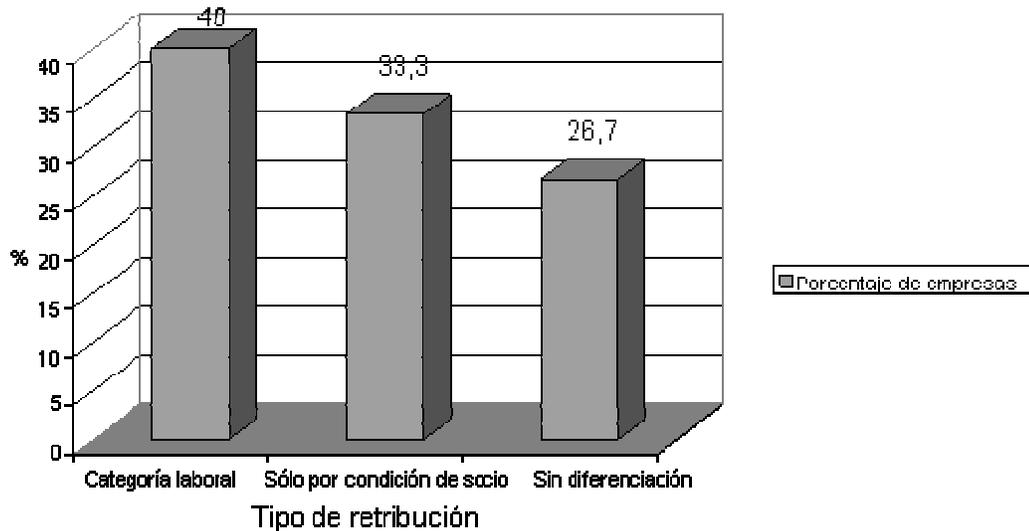
Por último, aquellas empresas que conservan un criterio de retribución que tiende a la igualación. Sólo en un cuarto de las empresas el reparto tiende a ser igualitario. En algunas empresas dicho reparto es corregido por criterios equitativos dando lugar a otras formas que tienden a procesos de igualación como el pago por horas o la existencia de un plus por hijo.

### Gráfico 3

---

<sup>23</sup> Es necesario apuntar aquí que no estamos haciendo referencia a la intensidad que adquiere este tipo de diferenciación. Esta es heterogénea y varía según cada empresa. Hacemos referencia solamente a los tipos de diferenciación sobre la base de los criterios subyacentes.

### Distribución porcentual de empresas por tipo de retribución



Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

En suma, la desigualación predomina como criterio de retribución. Categoría laboral o pertenencia a la cooperativa son sus formas. Ahora bien, la diferenciación por condición de socio: ¿es el criterio en aquellas empresas en las cuales la presencia de “contratados” es marginal, o al contrario donde esta es una división más sustantiva al interior del colectivo laboral?

#### Cuadro 4

Tipo de diferenciación según proporción de trabajadores no socios de la empresa en el año 2006

		Proporción de trabajadores no socios en la empresa		
		No tiene	hasta 20%	mas del 20%
Tipo de diferenciación	Sin diferenciación	80%		
	Por categoría laboral	20%	83%	
	Por condición de socio		17%	100%
Total		100%	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Encontramos tres situaciones claramente diferenciadas. Por una parte, las unidades productivas sin trabajadores *no socios* expresan una situación de igualación. Por la otra,

aquellas que incorporan otras formas contractuales de fuerza de trabajo pero de forma marginal tienden a desarrollar procesos de diferenciación endógenos a la propia cooperativa. Por último, entre aquellas que más incorporan bajo otras formas fuerza de trabajo, se desenvuelve una diferenciación exógena a la cooperativa. Combinan aquí la igualdad y la diferenciación, iguales entre sí pero no para con terceros. Recordemos que la condición de socio es sustantiva en las cooperativas de trabajo. Dicha condición otorga, al menos formalmente, a quién la posea, un poder de decisión igual al resto de los asociados, independientemente del capital suscrito.

Esta convivencia en tensión entre igualitarismo y diferenciación parece estar expresando un criterio corporativo: la igualdad al interior de cooperativa entre un grupo de trabajadores pero al mismo tiempo, el establecimiento de una jerarquía para con otros trabajadores. Parece en suma, un igualitarismo de grupo que coexiste con la aceptación de la explotación a terceros. En este caso, la tendencia al carácter privado colectivo, antes reseñada, se contrapone al carácter social, asumiendo bajo una forma cooperativa un carácter corporativo. Para aquellos que se incorporan a la empresa, los obstáculos al acceso a la cooperativa entrañan también las condiciones de la diferenciación.

Ahora bien más allá de dicha diferenciación, ¿qué situaciones productivas nutren las distintas formas de retribución?

#### Cuadro 6

Tipo de diferenciación según nivel de funcionamiento en el año 2006

		Nivel de funcionamiento		
		Bajo	Medio	Alto
Tipo de Diferenciación	Sin diferenciación	75%	14%	
	Por categoría laboral		57%	50%
	Sólo por condición de socio	25%	29%	50%
	<b>Total</b>	100%	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Aquellas empresas con más bajos “niveles de funcionamiento”<sup>24</sup> se concentran en la ausencia de la diferenciación. En cambio aquellas intermedias se concentran en la

<sup>24</sup> El nivel de funcionamiento de las empresas fue construido en base a tres dimensiones: Estabilidad, Producción y Remuneración. Estas dimensiones incluyen indicadores como: responsabilidad sobre las cargas sociales, jubilación, obra social y seguro de accidentes; cantidad de horas trabajadas, cantidad de trabajadores, grado de utilización de capacidad instalada, grado de diversificación, principales problemas productivos identificados en cada empresa; la comparación de la remuneración de cada empresa en relación al promedio de remuneración de la rama a la que pertenece, pago de aguinaldos. A partir de la ponderación sobre las combinatorias de estos elementos se construyó una variable tricotómica con las categorías: bajo,

categoría laboral. Por último, las que poseen altos niveles se dividen entre el criterio de la categoría laboral y de la condición por socio. Igualación y funcionamiento guardan una relación inversa. El mal funcionamiento, donde hay *poco para repartir*, conserva el principio de la igualación. El mejor funcionamiento implica a la mayor diferenciación endógena o exógena. Pero ¿cuál es el elemento que estructura cada una de las formas de diferenciación?

Cuadro 7

Tipo de diferenciación según intensidad del conflicto

		Intensidad del Conflicto	
		Baja Conflictividad	Alta Conflictividad
Tipo de diferenciación	Por categoría laboral	63%	14%
	Sólo por condición de socio	12%	57%
	Sin diferenciación	25%	29%
	Total	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Las historias sociales de los procesos tienden a ordenar su carácter social. Años atrás, en el anterior relevamiento, encontramos que el nivel de conflictividad en la lucha por la tenencia de la unidad productiva determinaba la diferenciación. (Rebón: 2004, Rebón: 2008) En aquel entonces los conflictos de baja conflictividad daban lugar a empresas diferenciadas y aquellos más intensos a criterios igualitarios.

Analizar el proceso en este punto temporal, nos permite observar los distintos caminos que asume la diferenciación. Aquellas empresas cuyo origen remite a situaciones de baja conflictividad, siguen expresando hoy situaciones de diferenciación por categoría laboral. En cambio, aquellas que anteriormente en situaciones de intenso conflicto conformaron altos niveles de igualación, hoy conforman su propio camino a la diferenciación. El alto conflicto no conforma, una vez pasada la primera etapa de lucha, resistencia y de funcionamiento precario, un carácter social igualitario. Parece conformar una embrionaria corporación que excluye, al menos temporalmente, a los nuevos<sup>25</sup>. Así paradójicamente la autonomización e igualación inicial es seguida por un embrionario proceso de desigualación y dominación hacia otros trabajadores. La solidaridad construida al calor de la lucha, parece asumir un carácter mecánico, fragmentando y diferenciando al colectivo laboral, configurando potenciales antagonismos al interior de la fuerza de trabajo. La mayor intensidad de la lucha no construye necesariamente, a diferencia de lo que

---

medio y alto nivel de éxito en función de la reproducción de la condición de vida para los socios de las cooperativas.

<sup>25</sup> En nuestra investigación precedente habíamos señalado el predominio de distintas formas del corporativismo en la reflexión y acción de los trabajadores ¿En qué medida este criterio de distribución no redefinen y reelabora el corporativismo obrero clásico (Marín, 2007) ante las nuevas condiciones? Creemos que aquí se abre una interesante línea de investigación.

señalan algunos ensayos, mejores condiciones para sostener dispositivos autogestivos.<sup>26</sup> En cambio, modela la forma social que asume el espacio, donde la “autogestión” de unos puede excluir y subordinar a otros en condiciones desfavorables. Así paradójicamente que las cooperativas puedan ser exitosas para los socios en cuanto a la reversión de procesos de pauperización y precarización no necesariamente conduce a que esta situación se transfiera a todos los nuevos trabajadores que se integren a la empresa.

### ***Los desafíos emergentes***

Muchos de las afirmaciones con los cuales hemos discutido y relativizado en este trabajo no deben ser plenamente descartadas. Expresan y enfatizan verdades parciales. Lamentablemente lo hacen a expensas de la totalidad concreta del proceso en sus múltiples determinaciones. Las tensiones a las cuales se ve sometida una unidad productiva como las recuperadas en un contexto de hegemonía capitalista, la prolongación -en ocasiones y para ciertas personificaciones- de situaciones de pauperización y precarización, o la socialización de algunos aspectos de las unidades productivas; son verdades parciales que solo cobran valor cuando en función de la investigación reconstruimos la totalidad del proceso. Es sólo en este punto cuando alcanzamos a delinear la complejidad contradictoria de la realidad.

Como hemos señalado, pese al cambio de su marco estructurante el proceso continúa su desarrollo. Se desenvuelve en su forma de reproducción simple, continuando en aquellas empresas que comenzaron años atrás su recuperación en manos de los trabajadores, como en su forma ampliada, abarcando nuevas recuperaciones.

En relación a aquellas empresas surgidas en la etapa aluvional del ciclo de recuperaciones se delinean diferentes trayectorias de unidades productivas con heterogéneos resultados para alcanzar la reproducción de las condiciones de vida de los trabajadores. En este camino, tienden a desarrollar un proceso de desigualación en el criterio de retribución. La igualación como criterio tiende a disminuir y casi a reducirse a aquellas empresas que encuentran mayores problemas de funcionamiento y que por tanto carecen de excedentes para distribuir. Por el contrario, aquellas que alcanzan mejores niveles tienden a la diferenciación. La misma asume dos formas: la diferenciación por categoría laboral y por condición de socios. La primera expresa en origen a conflictos de baja intensidad que en su mayoría nunca lograron desestructurar plenamente los criterios de retribución heredados de la empresa capitalista fallida. Por el contrario, la segunda expresa aquellos conflictos que en origen tuvieron alta intensidad, igualando a sus protagonistas, pero que en la expansión de la empresa implicó un proceso de diferenciación hacia los trabajadores excluidos de la cooperativa ¿En qué medida es la desigualación la que permite su expansión? ¿Cómo se expresa este proceso en otras dimensiones? ¿Cuál es entonces el carácter socioproductivo al que tienden las unidades productivas?

En la primera parte, señalábamos que la reproducción ampliada del proceso en la actualidad se nutre de su instalación en el repertorio de otros trabajadores quienes valoran positivamente la experiencia ¿En qué medida el desarrollo futuro de la desigualación será compatible con dicha valoración? ¿Preservar la empresa presupondrá necesariamente la profundización de la desigualdad? ¿Tenderá a ser la normalización capitalista de la experiencia la alternativa para su continuidad productiva? ¿Qué otras formas sociales

---

<sup>26</sup> “Las fábricas que tuvieron mayores enfrentamientos para poder instalar su autogestión han creado mejores condiciones para el sostenimiento de sus dispositivos autogestivos” (Fernández: 2006, p.31).

podrán configurarse? El desempleo como padecimiento social sobre la fuerza de trabajo es un elemento intrínseco al régimen del capital. De la respuesta al conjunto de preguntas esbozadas dependerá, en buena medida, que nuevos trabajadores recuperen en el futuro la *recuperación de empresas* como una forma de enfrentar, desobedecer, este padecimiento.

### **Bibliografía**

Durkheim, E. (1997): *La división del trabajo social*. México, Colofón S.A..

Fajn G. y Rebón, J. (2005): “El taller ¿sin cronómetro? Apuntes acerca de las empresas recuperadas” en Revista Herramienta N 28.

Fajn, G. et al. (2003): *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.

Fernández, A.; Imaz, X.; Caloway, C. (2006) “La invención de las fábricas sin patrón” en *Política y Subjetividad* A. Fernández Compiladora, Buenos Aires, Tinta limón.

Marín, J.C. (1981): *La noción de “polaridad” en los procesos de formación y realización de poder*, CICSO, Serie Teoría N° 8, Buenos Aires.

Marín, J.C. (2007): *Ocaso de una ilusión. Chile 1967-1973*. Colectivo Ediciones-Ediciones PICASO- INEDH.

Martínez, J. (2002): “Fábricas ocupadas y gestión obrera directa. Apuntes para una reflexión histórica y teórica”, Revista *Lucha de clases* N° 1. Buenos Aires.

Marx, K. (1998): *El Capital*. México, Ed. Siglo XXI.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2006) *Dinámica del Empleo y Rotación de Empresas* <http://www.trabajo.gov.ar>.

Piaget, J. (1988): *La explicación en sociología* Barcelona, Planeta – Agostini.

Rebón J. (2004): *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*. Buenos Aires, Picaso – La Rosa Blindada.

Rebón, J. (2007) *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. Buenos Aires, Colectivo Ediciones – Ediciones Picaso.

Saavedra. L. et al. (2007) “Empresas recuperadas. Condiciones de existencia materiales y simbólicas de sus trabajadores y tendencias posibles” en *Sombras de una marginalidad fragmentada* A. Salvia y E. Chavez Molina Compiladores. Buenos Aires, Miño y Dávila.

Salvia A. (2007) “Consideraciones sobre la transición a la modernidad , la exclusión social y la marginalidad económica. Un campo abierto a la investigación social y al debate

político” en *Sombras de una marginalidad fragmentada* A. Salvia y E. Chavez Molina  
Compiladores. Buenos Aires, Miño y Dávila.